

Issue 236 / Year 21 / August 1999
آب / أغسطس 1999 / السنة الحادية والعشرون / العدد 236

الاصطياف... في الخليج

السيطرة اليهودية على الاعلام: أسماء وأرقام

ايصالات الايداع العربية: أداء متفاوت

المنتدى الاقتصادي العربي الالماني: من التجارة الى الشراكة

الخصخصة في العالم العربي من منظار "دويتش بنك"

نتائج البنوك في السعودية وتونس

الشرق أوسطية تعود مع باراك؟



هل بإمكانك تصدُّر
سباق المنافسة بدون
جهاز كومباك آرمادا
(Compaq Armada)؟
إذا كنت تريد المحافظة على الريادة، فعليك مسايرة التقدم.
إن أجهزة كومباك تقدّم لك حلاً فريداً يجمع بين سهولة
الحمل والمتانة والقيمة العالية مقابل ما يدفع فيها من
نقود. إن جهاز كومباك آرمادا يوفر القوة
مدعمة بالسرعة وبسعر يجعله في متناولك.
لمزيد من المعلومات، يمكنك زيارة موقعنا على
الإنترنيت www.compaq.com
intel inside
pentium II
COMPAQ
COMPAQ Better answers.

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 26627 Riyadh 11496
Tel: 4778624 - Fax: 4784946

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel: 2956833 - Fax: 2956918
Email: aiwa@emirates net.ae.

FRANCE:
22 Rue La Boétie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
(33-1) 40 06 00 85
Fax: (33-1) 42 66 92 75

Visit Al-Iktissad Wal-Aamal Web site:
www.aiwa.com.lb

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل ● سوريا 50 ل.س ● الاردن 3 دينار
- العراق 4 دينار ● السعودية 25 ريالا ● الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار ● قطر 25 ريالا ● الامارات 25 درهما
- عمان 2 ريال ● اليمن 500 ريالا ● مصر 8 جنيهات
- السودان 3 جنيهات ● ليبيا 5 دنانير ● تونس 2 دينار
- المغرب 50 درهما.

- CYPRUS 3£C • AUSTRALIA 10 Aus. $
- U.K. 3£ • CANADA 8C$ • FRANCE 30 F.F.
- GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
- ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
- SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. 7$.

الاشتراك السنوي 100 دولار اميركي



التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



هذا العدد

إجـــازة

بات معروفاً، عربياً ودولياً لا سيمـا أوروبيـــاً، ان شهـر آب/ أغسطس هو شهر الإجازات، لانه الشهر الأكثر حرارة حتى في البلدان ذات المناخ المعتدل. وطبيعة هذا الشهر دفعت المصانع في أوروبا إلى الإقفال طوال الشهر وإعطاء إجازات جماعية لموظفيها وعمالها.

وإذا كان معظم العاملين يأخذون إجازات خلال هذا الشهر من العمل، وربما من القراءة أيضاً، فإن «الصحافة» لا تعرف الإجازة سواء كانت مقروءة أم مرئية أم مسموعة. وأجواء الإجازة هذه استوقفتنا عند ظاهرة الاصطياف في الخليج التي جرى اختبارها أولاً في دبي وانتقلت هذا العام إلى جده (السعودية)، ولا شيء يمنع انتقالها إلى عواصم ومدن خليجية أخرى ... وعدا عن إيجابيات هذه الظاهرة الاقتصادية لجهة تنويع الدخل، وتشغيل الطاقة الإستيعابية، وتحريك الطلب الداخلي لكسر حدة الركود، فإن الاصطياف في الخليج يساهم في تنشيط السياحة البينية العربية ويخفف من نزيف الإنفاق السياحي في الخارج لا سيما من قبل الخليجيين. ولا شك في أن ذلك يضع مراكز الاصطياف العربية أمام تحدٍ جديد من خلال منافسة مشروعة يعود مردودها على الاقتصادات العربية.

إلى ذلك، كانت «الاقتصاد والأعمال» حاضرة في غير مناسبة وحدث. فتابعت من برلين نشاطات المنتدى الاقتصادي العربي الألماني الثاني، وخرجت منه بتقرير تضمن خلاصة المداخلات الأساسية التي جرت من الجانبين. كما تابعت من تولوز وهامبورغ أخبار المستجدات المتعلّقة بشركة ايرباص التي نالت حصة قياسية في الشرق الأوسط، إضافة إلى نشاطات لوفتهانزا تكنيك التي لها نشاطات ملحوظة في العالم العربي. ولم تغب «الاقتصاد والأعمال» مرة أخرى عن برلين للمشاركة في مؤتمر عقدته IBM.

وكان لهذا العدد نصيب من تونس للحديث عن نتائج البنوك في العام 1998، ومن الرياض في تقرير عن نتائج البنوك السعودية في نصف عام، ومن بيروت لتسليط الأضواء على المؤتمر السادس لحكام المصارف المركزية الفرنكوفونية.

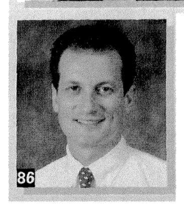
كل ما نرجوه أن لا تعكر هذه المواد صفو الذين يستمتعون بإجازة سواء في بلدانهم أم في الخارج، وكل موسم وأنتم بخير.

الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal

آب /أغسطس 1999 / العدد 236

المحتويات





بنك لبنان والمهجر ش.م.ل.
يعزّز مركزه كأكبر مصرف في لبنان

أهم مميزات أعمال النصف الأول من العام ١٩٩٩

***ارتفاع الأرباح الصافية بحوالي ٢٠٪**

بلغت الأرباح الصافية ٣٤,٢٥ مليون دولار أميركي خلال النصف الأول من العام ١٩٩٩ مقارنة مع ٢٨,٦٤ مليون دولار أميركي خلال النصف الأول من العام ١٩٩٨ أي بزيادة ١٩,٥٧٪.

***إرتفاع مردود السهم الى حوالي ١٥٪**

إرتفعت عائدات السهم السنوية من ٣,١٠ دولار أميركي للسهم الواحد خلال النصف الأول من العام ١٩٩٨ الى ٣,٧٠ دولار أميركي خلال الستة أشهر الأولى من العام ١٩٩٩. وبلغ مردود السهم حوالى ١٥٪ على أساس السعر الحالي لشهادة الايداع GDR.

***المردود السنوي لمتوسط أموال المساهمين الخاصة: ٢٨٪**

حافظ المصرف في نهاية النصف الأول من العام ١٩٩٩ على مردود سنوي مرتفع لمتوسط أموال المساهمين الخاصة بلغ حوالي ٢٨٪.

***سيولة مرتفعة وطاقة عالية على زيادة الأرباح**

بلغت في نهاية الفصل الأول من العام ١٩٩٩ نسبة التسليفات الى الودائع بجميع العملات ٢٤,٥٥٪ وبلغت النسبة نفسها للعملات الأجنبية ٣٤,٢٨٪. تعكس هذه النسب سيولة المصرف العالية وطاقته على زيادة تسليفاته بشكل هام جدا وبالتالي أرباحه.

***استمرار نمو ودائع الزبائن**

استمر إرتفاع ودائع الزبائن لتصل الى ٣,٩٤ مليار دولار أميركي في نهاية حزيران ١٩٩٩ مقارنة مع ٣,٥٤ مليار دولار أميركي في نهاية حزيران ١٩٩٨ أي بزيادة ١١,٣٢٪.

***تعزيز بنك لبنان والمهجر لمركزه كأكبر مصرف في لبنان**

بعد أن استكملت المصارف نشر ميزانياتها للعام ١٩٩٨ خلال الفصل الأول من العام ١٩٩٩، اتضح ما يلي :

١- عزز بنك لبنان والمهجر مركزه كأكبر مصرف في لبنان. ويحافظ بنك لبنان والمهجر على هذه المرتبة منذ عام ١٩٨١.

٢- يتمتع بنك لبنان والمهجر بأكبر حجم سيولة صافية في القطاع المصرفي اللبناني.

٣- يتميز بنك لبنان والمهجر بأعلى معدل ملاءة بين المصارف الكبيرة العاملة في لبنان التي تتعدّى ودائع الزبائن لدى كل منها ٥٠٠ دولار أميركي (١٧ مصرفاً). يعتبر معدل الملاءة المؤشر الدولي الاساسي لقوة ومتانة المصرف ولقد بلغ هذا المعدل لدى بنك لبنان والمهجر ٢٥,٦٣٪ في نهاية عام ١٩٩٨ أي أكثر من ثلاثة أضعاف المعدل المعتمد دوليا ومحليا.

***أعلى تصنيف محلي لقوة ومتانة المصرف الذاتية**

منحت مؤسسة التصنيف Capital Intelligence المختصة بتقييم المصارف في الشرق الأوسط، تصنيف A^- لبنك لبنان والمهجر من حيث قوة ومتانة المصرف الذاتية (Domestic Strength).

ولقد إنفرد في لبنان بنك لبنان والمهجر بهذا التصنيف الذي هو الأعلى الممنوح من قبل Capital Intelligence لمصرف لبناني.



راحة البال

بنك لبنان والمهجر ش.م.ل. سجل تجاري ٢٤١٤ بيروت، لبنان. لائحة المصارف رقم ١٤
الإدارة العامة، الفرع الرئيسي: فردان، شارع رشيد كرامي، بناية بنك لبنان والمهجر، ص.ب:١١-١٩١٢ بيروت، لبنان. هاتف: ٧٤٢٣٠٠ - ٧٣٨٩٣٨ (٠١)، فاكس: ٧٣٨٩٤٦ (٠١)

المغرب في عهد محمد السادس

ودّع الشعب المغربي الملك «الأب» الحسن الثاني الذي كان يحرص على أن يملك كسالف الملوك وأن يحكم كأعتى الحكام. والحكم لديه لم يكن مسؤولية خدمة عامة بقدر ما كان تكليفاً فوقياً لرعاية الأمة ولذلك إستعاد معه وبه لقب أمير المؤمنين وانتظر من الشعب الطاعة مع كل ما يؤكد مراسيمها حتى لثم اليد الملوكية.

وتمكّن الملك الحسن الثاني من أن يرعى المغرب بكفاءة وانضباط لمدة أربعة عقود تقريباً بحيث أدخل إلى الحياة السياسية المغربية تقاليد مستقرة اندرجت فيها الموالاة والمعارضة في آن معاً، وشاعت ثقافة سياسية مغربية تنطبق على أكثر من جيل مغربي.

والواقع أن الشعب المغربي ودّع الأب الحسن الثاني بعاطفة الولاء والعرفان واستقبل «الابن» محمد السادس بعاطفة الترقّب والرجاء. والشعب المغربي ليس غافلاً عن الإستحقاقات التي يواجهها الملك الجديد وينتظر لها حلاً مناسباً على غير صعيد. ولعلّ هذه الإستحقاقات تتناول شؤوناً محلية وإقليمية ودولية:

– فعلى الصعيد المحلّي يواجه المغرب إستحقاقين رئيسين: تفعيل الإقتصاد المغربي بحيث يصبح أكثر جاذبية واستيعاباً لليد العاملة المغربية ولا سيما الجامعية منها. وعندما تصل البطالة في المغرب إلى درجة جاوزت العشرين في المئة تكون ثمة حاجة ملحّة بل مصيرية إلى مراجعة إتجاهات الإقتصاد المغربي (وكانت المغرب من اوائل الدول العربية التي بدأت بعمليات التخصيص) والعمل على بعثه وإعادة تفعيله.

أما المسألة الثانية التي تشغل بال السياسة المغربية فهي مسألة الصحراء الغربية. وقد بذل الملك الحسن الثاني الكثير من الجهود لمنع الإستفتاء فيها وتعطيل المساعي الهادفة إلى تقرير مصيرها. واليوم، بعد أن قطعت الأمم المتحدة شوطاً بعيداً في هذه المسألة فإن الملك الجديد مدعو إلى معالجتها بعقلية جديدة وأساليب جديدة.

–وعلى الصعيد الإقليمي: كان للملك الحسن الثاني «بصمات عظيمة على العمل العربي المشترك وكلّ ما يهم الدول العربية والإسلامية» كما ذكر الأمين العام لجامعة الدول العربية. وكذلك أشاد جميع القادة العرب برصيده المميّز في سياق الهم العربي المشترك.

والواقع أن السياسة المغربية الإقليمية – سواء على الصعيد المغاربي أو على الصعيد العربي العام – إتّسمت بالمعالم الواقعية إلى درجة التساؤل أحياناً عن المصلحة العربية العليا من خلال هذه المعالم وأطرها المغايرة. والملك الجديد يحمل الآن عبء هذه المرحلة:

مغاربياً حيث يُنتظر ان يصار إلى تفعيل جيو إقتصادي لهذه المنطقة بما يشبه العلاقات الوثيقة بين دول مجلس التعاون الخليجي.

وعربياً حيث يُنتظر أن يكون الملك الجديد أكثر ميلاً للمصير العربي الراهن في مواجهة التحديات الإقليمية الأخرى.

وإسرائيلياً حيث كان الملك الحسن الثاني – كما أعلنت الصحف الإسرائيلية ذاتها – صديقاً كبيراً لإسرائيل سواء في علاقات السياسة المغربية مع الموساد، أو في العلاقات المغربية – الإسرائيلية المعلنة.

ولعلّ الموقف، هنا، متشابه بين الملكين الجديدين عبد الله الثاني في الأردن ومحمد السادس في المغرب، وما ينتظر منهما من تصويب للعلاقات وتوثيق للشأن العربي العام. ويبدو أن العرب جميعاً يأملون خيراً في النهج الجديد للملكين معاً اللذين يملكان من مقومات شبابية فذّة ما يدفعهما إلى قيادة جيل عربي جديد لا يتخلى عن الواقعية ولا عن القضية في آن معاً.

وعلى الصعيد الدولي: كان المغرب الأسبق إلى تحسس المشاريع الدولية ومتطلباتها سواء منها الحوار المتوسطي أو الشرق الأوسطي أو حتى العربي – الأميركي. فالمغرب إرتبط بشراكة متوسطية أوروبية منذ منتصف التسعينات وهو يبذل جهداً مميزاً لتفعيلها. وهذا أمر جيو إقتصادي منطقي. وهو استضاف منذ العام 1994 المؤتمر الدولي الأول – في الدار البيضاء – لتجسيد المشروع الشرق أوسطي الجديد.

ولكن هذه الشرق أوسطية لم تقفل أبواب المغرب في وجه التعاون (ولعله الإختراق) الأميركي المغربي. وبذلك فإن الملك محمد السادس يتسلّم بلداً ذا سياسة إقتصادية منفتحة على الضفة الأوروبية (مع ما يلازم ذلك من إشكالات إقتصادية لا تزال قيد الدرس) ومنفتحة ايضاً على جهات أخرى من العالم. ولكن الوقت حان في المغرب لإعادة التقويم والتصويب سواء في الوضع الإقتصادي الداخلي أو في التخصيص وآثاره أو في العلاقات ذاتها ولا سيما بقدر الإفادة منها على المستوى المغربي – المغاربي أو المغربي – العربي العام.

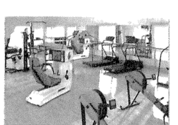
على أن ما ذكره الأمين العام للأمم المتحدة في وصفه الملك الراحل يبقى ذا مغزى كبير بالنسبة للملك الجديد. «كان الملك الراحل بمثابة جسر للسلام بين الدول والثقافات المختلفة فجعل بذلك من المغرب نفسه جسراً للتفاهم والتعاون بين أوروبا وأميركا وبين الشمال والجنوب وبين الشرق والغرب».

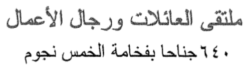
وإذا كانت المؤهلات الجيو بوليتيكية للمغرب ذاته قد ساعدته على أن يلعب مثل هذا الدور، فإن الرسالة التي أحبّ الأمين العام للأمم المتحدة ان يوكلها إلى المغرب تبقى في عهدة ملكه الجديد وتطلّعاته المستقبلية. ■

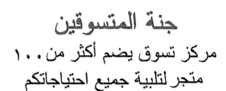
(...)

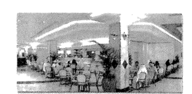


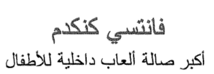
مركز ورزيدنس البستان

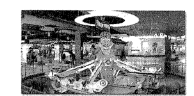












كل هذا تحت سقف واحد





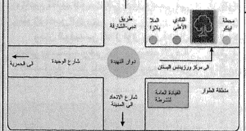




ص.ب ٢٠١٠٧، دبي، أ.ع.م، هاتف: ٦٣٠٠٠٠ (٩٧١٤)، فاكس: ٦٣٠٠٠٥ (٩٧١٤) e-mail: albustan@emirates.net.ae website: www.al-bustan.com

● ٢٩٦ جناح ستوديو ● ١٣٦ جناح تنفيذي ● ٢٠٨ جناح السفراء

■ غرف كاملة التجهيز ■ مركز لرجال الأعمال ■ نادي رياضي للنساء والرجال ■ ملعبي تنس ■ مركز تسوق ■ موقف يستوعب اكثر من ١٠٠٠ سيارة ■ صالة ألعاب داخلية ■ ١٠ دقائق من مطار دبي



عملية دمج جديدة للوليد بن طلال

أعلن الأمير **الوليد بن طلال** رئيس مجلس إدارة شركة المملكة القابضة، و**عبد العزيز الحقباني** رئيس مجلس إدارة شركة المجموعة الوطنية للإتصالات والحاسب الآلي عن القيام بتحالف يدمج مجموعة من شركاتهما واستثماراتهما في مجال الإتصالات والتقنية بغرض تكوين شركة للإتصالات والتقنية تكون الأكبر من نوعها في الشرق الأوسط تحت إسم شركة **سلكي لاسلكي للإتصالات**.

وبموجب هذه الصفقة سيتم دمج مجموعة من حصص شركة المملكة القابضة في شركات الإتصالات والتقنية (سلكي لاسلكي الأصلية، والشركة الوطنية للإلكترونيات المحدودة، وأريبيا - آون.لاين) مع شركة المجموعة الوطنية للإتصالات والحاسب الآلي. كما ستلعب شركة المملكة القابضة دوراً كبيراً في التفاوض مع بعض شركات الإتصالات والتقنية العالمية للحصول على حقوق التسويق والتوزيع مثل شركة تليدسك Teledesic.

وجاء قرار الدمج بعد إجراء دراسات مستفيضة قام بها بنك الرياض ومكتب آرثر آندرسن وشركاه، أثبتت ان الدمج سيكون نواة تكامل إقتصادي في مجال الإتصالات على الصعيدين المحلي والعالمي، وهو ما توفره قنوات الإتصال التي يتمتع بها الأمير **الوليد بن طلال**، كما تمّ تكليف مكتب المحامي **منتصر اليعقوب**، وهو مكتب متخصص في الإندماجات، للقيام بكافة الإجراءات القانونية اللازمة لدى الجهات الرسمية وصياغة كافة العقود.

وتمتلك شركة المملكة القابضة حصصاً إستثمارية في شركة تليدسك Teledesic التي ستقوم بإطلاق أقمار صناعية إلى مدارات منخفضة حول الكرة الأرضة لاستقبال وبثّ المعلومات بسرعة فائقة ولبناء أول شبكة في العالم توفّر خدمة الإتصال عن بعد بواسطة تقنية تعطي السرعة نفسها وفعالية إستخدام الألياف الزجاجية.

وتمتلك شركة المملكة القابضة 50 في المئة من شركة أريبيا أون لاين «Arabia.On.Line» التي تبني وتدير عدداً من الخدمات الإعلامية، وخدمات المجتمعات والتجارة الإلكترونية المباشرة على الانترنت، كما تمتلك كامل حصص شركتي سلكي لاسلكي وشركة الإلكترونيات الوطنية NECL. وتختص هاتان الشركتان بخدمات الإتصالات والأجهزة والأنظمة الإلكترونية. وتعتبر خطوة الدمج مع شركة المجموعة الوطنية إمتداداً لنشاطات كلا الشركتين بغرض توسعة هذه النشاطات والإستفادة من خبرة الشركة في هذا المجال.

أما شركة المجموعة الوطنية للإتصالات والحاسب الآلي، فإنها تعتبر أحدى الشركات الرائدة في تنفيذ وتشغيل مشاريع الإتصالات وتسويق منتجات وخدمات الإتصالات في المملكة العربية السعودية والدول العربية، حيث نفّذت الشركة ما تزيد قيمته على مليار ريال سعودي من المشاريع الضخمة في هذا القطاع. وقد حافظت شركة المجموعة الوطنية خلال السنوات العشر الماضية على معدل نمو سنوي يزيد على 50 في المئة.

كما نجحت شركة المجموعة الوطنية في تحقيق حصة الأسد في سوق منتجات الإتصالات من أجهزة النداء الآلي (البيجر) والهواتف النقّالة (الجوال) والسنترالات. وتمثّل الشركة محلياً عدداً من الشركات العالمية مثل NEC وشركة ماروبيني اليابانيتين، وشركة الكاتيل Alcatel الفرنسية في مجال السنترالات، وشركة سامسونغ Samsung الكورية في مجال الهواتف النقّالة، وشركة بلاك بوكس Black Box الأميركية، والعديد من الشركات الأخرى.

وقد أوكلت المؤسسة العامة للإتصالات السورية مشروع تشغيل نظام هاتف البطاقة الذكية في سورية إلى شركة المجموعة الوطنية للإتصالات والحاسب الآلي، والتي حققت فيه الشركة نجاحاً باهراً، ما عزز الثقة لدى المؤسسة العامة للإتصالات السورية لمنح الشركة حق زيادة عدد الأجهزة بنسبة 300 في المئة. وتستعد شركة المجموعة الوطنية الآن لتشغيل نظام النداء الآلي (إرمس) في المملكة الأردنية الهاشمية حيث حصلت الشركة على ترخيص بتشغيل هذه الخدمة لمدة 15 عاماً، بالإضافة إلى أنشطة ومشاريع أخرى ستقوم بها الشركة في بعض الدول العربية وسيعلن عنها لاحقاً. وتختص شركة المجموعة الوطنية للإتصالات والحاسب الآلي ايضاً بتقديم أفضل خدمة للإنترنت في المملكة العربية السعودية تحت إسم برايم نت Prime Net.

الأمير الوليد بن طلال

خامس تقدير عالمي

قلّد الرئيس الكوري كيم داي - جونغ Kim Dae Jung الأمير الوليد بن طلال رئيس مجلس إدارة شركة المملكة القابضة وسام هيونغ - إن Heung-In من درجة الاستحقاق للخدمة الديبلوماسية وتمت مراسم تقليد الوسام في حفل رسمي في المقر الرئاسي الكوري.

وكان الوليد بن طلال أول رجل أعمال عالمي يستثمر في كوريا بعد الأزمة الاقتصادية، ومنذ ذلك الوقت، ومع تحسن الأوضاع الاقتصادية نمت استثماراته بمعدل 65 إلى 70 في المئة.

وخلال وجوده في كوريا زار الوليد بن طلال رئيس مجلس إدارة شركة دايوو ورئيس مجلس إدارة شركة هيونداي، علماً أن الوليد يملك 17 في المئة من الأولى و 7 في المئة من الثانية.

وهذا الوسام الكوري هو خامس تقدير عالمي له بعد أوسمة من مدينة كان ولبنان والأردن وإيطاليا.






بيل غيتس

علي العويس

الأرقام تفضح حجم الشركات العربية

كيف يبدو الموقع العربي على خريطة «العولمة» التي يتسع نطاق إنتشارها يوماً بعد يوم؟ أي مكانة حققتها الشركات العربية أمام العمالقة العالميين الذين يزدادون عملقة من خلال الإندماج أو الشراء؟

الفروقات كبيرة على غير صعيد ومستوى وشرح ذلك يطول، غير أن الأرقام هي أبلغ تعبير عن واقع الحال. فماذا تقول الأرقام؟

في مقارنة بين أول عشر شركات عربية وأول عشر شركات عالمية من حيث القيمة السوقية، تتكشف فروقات مذهلة، فضلاً عن انكشاف إتجاهات.

بلغ مجموع القيمة السوقية لأول عشر شركات عربية 41 مليارا و50 مليون دولار أي ما يمثّل 1,83 في المئة من إجمالي القيمة السوقية لأول عشر شركات عالمية البالغ 2244 ملياراً و210 ملايين دولار اميركي (راجع الجدولين).

أما بالنسبة إلى الحجم او بالأحرى إنعدام الحجم العربي في اللعبة الإقتصادية العالمية فيظهر الآتي:

- أول شركة عربية (إتصالات/الإمارات) من حيث قيمتها السوقية تمثل 2,34 في المئة من القيمة السوقية للشركة الاولى عالمياً (مايكروسوفت)، وتوازي الشركة العربية الاولى الشركة الرقم 494 في لائحة أول 1000 شركة عالمية، أي شركة Gateway 200.
- تمثّل شركة مايكروسوفت مجموع أول 500 شركة عربية مضاعفة بعامل 2,75 مرة.
- يوازي مجموع القيم السوقية لأول 500 شركة عربية حجم شركة «لوسنت» (150 مليار دولار) التي تحتل المرتبة الـ 16 في القائمة العالمية.

الفارق النوعي

أما الفارق النوعي الملفت في مقارنة اللائحتين فيبدو من خلال الآتي:

يلاحظ على الجانب العربي ان سبعة مصارف تحتلّ مواقع لها ضمن لائحة أول عشر شركات، إلى جانب شركة إتصالاتية وشركة صناعية وثالثة عقارية إستثمارية، بينما أول مصرف عالمي (سيتي غروب) يقع في المرتبة الـ 15 ضمن لائحة أول 1000 شركة عالمية.

في المقابل وعلى الجانب العالمي فإن الشركات العشرة الأولى تمثّل بصورة رئيسية قطاعات الإتصالات والمعلوماتية والنفط، عاكسة بذلك الإتجاهات العالمية في عالم الأعمال والإقتصاد. والسؤال هو: هل أن قوة المصارف العربية السبعة الاولى تعكس قوة الإقتصاد العربي؟

تبقى الإشارة للتنويه بشركة «إتصالات/الامارات»، ليس لأنها تتصدّر اللائحة العربية وحسب، بل لأنها كذلك تعكس صناعة المستقبل، كما تعكس اعتمادها على أحدث التقنيات التي أخذ مجتمع دولة الامارات العربية المتحدة يُدمن عليها.




ديفيد جيبسون مور

جون ساندويك

شركة جديدة في ادارة الثروات

تمّ مؤخراً تأسيس شركة Encore Management لإدارة الثروات في جنيف وستقوم باستهداف كبار العملاء الخليجيين بشكل خاص، وسيكون مكتبها الإقليمي في البحرين مسؤولاً عن تسويق خدمات الشركة في منطقة الخليج العربي.

وتتخصص الشركة الجديدة، التي يديرها نُخبة من مدراء المحافظ والصناديق المغلقة السابقين، في ترتيب محافظ خاصة بالدولار الأميركي تبدأ من 500 ألف دولار، وتستهدف تحقيق عوائد تقترب من عوائد المؤشرات العالمية أو تفوقها، علماً أن رسوم الإدارة تبدأ من 1 في المئة سنوياً.

ويعتبر المؤسس، **جون ساندويك** (John Sandwick)، أحد الخبراء في الإدارة السويسرية للثروات وهو عمل لمدة طويلة في بنوك سويسرية (كان آخرها Bank Leu) واستهدف كبار العملاء في دول الخليج العربي طوال فترة عمله، كما عمل لفترة قصيرة في مجموعة كوبولا، مركزها دبي، كمسؤول عن القطاع المالي في المجموعة، قبيل تأسيسه لشركة Encore.

ومع دخول ديفيد **جيبسون مور** (David Gibson Moore) كمدير عام للشركة في منطقة الخليج العربي، أضافت الشركة بعداً جديداً لنشاطها المستقبلي حيث يحمل السيد **جيبسون مور** خبرة متراكمة في تصميم الخدمات الإستثمارية الخاصة في منطقة الخليج. وكان **جيبسون مور** قد عمل لمدة أربع سنوات في شركة **الراجحي المصرفية للإستثمار** كمدير تنفيذي لإدارة الخدمات الخاصة والإستثمار، وسبق ذلك، عمله في الكويت رئيساً لقسم ادارة الأصول في **المستثمر الدولي**، ورئيساً لمجلس ادارة بنك تشايس مانهاتن في سويسرا ولوكسمبورغ.

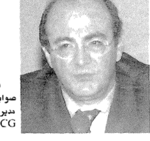
ويتوقع لمكتبها في البحرين إستهداف العملاء السعوديين بشكل خاص وتصميم محافظ مرنة تتناسب وتطلّعات المستثمرين، مع إمكانية تمثيل شركات الأوف شور في إقامة مراكز لها في سويسرا لخدمة عملائها الذين يتطلبون خدمات مصرفية سويسرية.

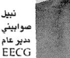
مجلس البحرين للترويج والتسويق

إجتذب جناح البحرين في معرض الإجتماعات وسفر الحوافز الذي عقد في لندن ما يزيد على 200 زائر يومياً من ممثلي الشركات والمؤسسات المتخصصين في هذا المجال. وسلّط مجلس البحرين للترويج والتسويق الإهتمام على هيئة البحرين للمؤتمرات التي انشئت لمساعدة العارضين الدوليين الراغبين في إقامة معارض في البحرين.

من جهة أخرى، أبدت المؤسسات الألمانية إستجابة تجاه سلسلة اللقاءات الترويجية التي نظّمها مجلس البحرين للترويج والتسويق في مدينتي بريمن ودوسلدورف.

ميدل ايست كابيتال غروب:





نبيل صوابيني
مدير عام
EECG

تأسيس شركتين للتمويل الإستهلاكي والتجاري

أطلقت مجموعة الشرق الأوسط للإستثمار (MECG) مشروعاً للتمويل الإستهلاكي والتجاري في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

ولهذه الغاية تم إنشاء شركتين الاولى بإسم «Regional (RCFC) Capital Finance Company Holding» برأس مال 32 مليون دولار بعدما أدّت العروض إلى رفعه من 25 مليون دولار، والثانية بإسم «كابيتال فايننس كومباني CFC برأس مال 23 مليون دولار بعد ما كان مقرراً بـ 20 مليوناً.

وتشكّل هذه الخطوة من جانب «ميدل ايست كابيتال غروب» توسعاً ستراتيجياً باتجاه التمويل الإستهلاكي والتجاري في المنطقة الذي يعتبر الأكثر نمواً والأوسع أفقاً وينطوي على هوامش ربح عالية. كما تصب هذه الخطوة في خانة التنويع في الخدمات الإستثمارية، إلى جانب النشاطات التي حققتها الشركة وفي فترة قصيرة نسبياً.

الشركة القابضة (RCFC) ستعمل من بيروت وتساهم في شركات متخصصة في التمويل الإستهلاكي والتجاري وتضمّ بين مساهميها: المؤسسة العامة للتأمينات الإجتماعية الكويتية عبر شركة «الوفرة للإستثمارات الدولية»، شركة مشاريع الكويت من خلال شركة الخليج للتأمين، مجموعة غبور المصرية، خالد الجفالي، مجموعة كتانه، فريق الشركة الإداري، مجموعة الشرق الأوسط للإستثمار.

أولى مساهمات الشركة القابضة، المساهمة بنسبة 53 في المئة في شركة CFC بينما تتوزّع الحصة الباقية على مجموعات عدة أبرزها: شركة رسامني ويونس للسيارات، شركة سانتشوري موتورز، شركة ستاندرد موتور، مجموعة فرعون من خلال شركة فرعون للأدوات الكهربائية المنزلية والشركة اللبنانية السويسرية، بنك الإعتماد اللبناني للإستثمار.

توزّع الطلب من قبل المساهمين كالآتي: 42،3 في المئة من المشرق العربي ومصر، 57،7 في المئة من الخليج، ولعبت «ميدل ايست كابيتال غروب» دور المنفّذ والمسوّق الحصري.

سوف يتم إنتخاب مجلس إدارة RCFC و CFC – لبنان بعد إنعقاد الجمعية العمومية التأسيسية، وبدوره، سيقوم مجلس إدارة كل من الشركتين بانتخاب رئيس له.

اما الفريق الإداري لكل من الشركتين فيضم السيد **رامي النمر**، الذي شغل سابقاً منصب نائب رئيس مجلس إدارة بنك بيبلوس ومدير عام بيروت للتجارة. كما سيلعب **النمر** دور مستشار رئيس مجلس إدارة كل من الشركتين، بالإضافة إلى ذلك سوف يكون عضواً في اللجنة التنفيذية المنبثقة عن مجلس الإدارة وسوف يساهم في تعيين أعضاء الفريق الإداري وفي الإشراف على النهج والمقاييس المتبعة لإعطاء التسهيلات ذات الطابع الإستهلاكي والتجاري وفي تطوير الأدوات والخدمات التابعة لها.

وسيشغل السيد **طارق قمبرجي** منصب المدير العام، وهو يعمل حالياً مع MECO كنائب رئيس قسم التمويل المتخصص، وعمل سابقاً مع «ASSOCIATES CORPORATION OF NORTH AMERICA»، وهي ثاني أكبر المؤسسات المتخصصة في التمويل الإستهلاكي والتجاري في الولايات المتحدة، وذلك بصفة مساعد مسؤول الخزينة. أما منصب مساعد المدير العام فسوف يشغله شخص ذو خبرة واسعة في العمليات الإستهلاكية والإئتمانية في السوق المحلية وسوف يعلن إسمه قريباً.

عبد الله الشريم

«سعودي جدّه» تنضمّ للنقل البحري

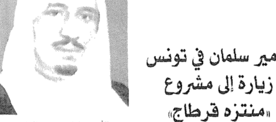
إحتفلت الشركة الوطنية السعودية للنقل البحري بتسمية السفينة سعودي جدّه، في حوض بناء السفن (كوجيه) التابع لشركة سامسونغ الكورية للصناعات الثقيلة قرب ميناء بوسان في كوريا الجنوبية.

وقال المهندس **عبد الله عبد الرحمن الشريم** مدير عام الشركة بأن هذه السفينة ستنضمّ إلى أسطول الشركة لتقديم خدماتها من أوروبا إلى الشرق الأوسط وإلى الشرق الأقصى، وذلك ضمن إتفاقية التحالف التي وقّعتها الشركة في العام 1996 مع شركة (CMA) الفرنسية والتي تتضمن قيام الشركة الوطنية السعودية للنقل البحري بإحلال ثلاث سفن طاقتها (4400) حاوية مع سفن (CMA) في العام 1999.

وأفاد بأن بنك (تشايس منهاتن) قام بتمويل صفقة بناء هذه السفينة والسفينتين الاخرتين اللتين يجرى بناؤهما، وتبلغ قيمة التمويل (127) مليون دولار أميركي، أي ما يعادل (476) مليون ريال تقريباً.

وذكر **الشريم** بأن الشركة قامت مؤخراً برفع عدد موانىء الخدمة إلى أكثر من (40) ميناءً مباشراً وأكثر من (100) ميناء غير مباشر وتمثّل أهم الموانىء التي تستورد المملكة منها حاجتها، وهي موانىء أوروبا والولايات المتحدة الأميركية، كندا، إيطاليا، اليابان، كوريا، الصين، هونغ كونغ، تايلاند، سنغافورة، ماليزيا، إندونيسيا وموانىء جنوب شرق آسيا، وكان آخرها إفتتاح خط خدمة مباشر بين الهند والموانىء الساحلية للولايات المتحدة الأميركية.

وكانت الشركة نفّذت خطة خمسية للتوسع في أنشطتها وتمّ بناء خمس ناقلات للبترول الخام وتمّ استلامها في العام 1996 وبداية العام 1997. وتبلغ طاقتها عشرة ملايين وخمسمائة ألف طن ساكن، وتقوم هذه الناقلات بنقل جزء من البترول السعودي إلى مختلف موانىء العالم عن طريق إتفاقيات تأجير مع شركة فيلا البحرية العالمية وتبلغ حمولة السفينة «سعودي جدّه» (76000) ألف طن ساكن وبسعة (4400) حاوية، وطولها 294 متراً وعرضها 32،25 متراً، وسرعتها 24 عقدة بحرية، ومدى إبحارها 22 ألف ميل بحري، وتعتبر السفينة الأولى التي يتم إستلامها، وسيتم إستلام السفينة الثانية في 13آب/أغسطس 1999، والثالثة في 4 كانون الثاني/يناير العام 2000.











الأمير سلمان بن عبد العزيز

فتح الله ولعلو

د. جاسم المناعي

الامير سلمان في تونس زيارة إلى مشروع «منتزه قرطاج»

لبّى الأمير **سلمان بن عبد العزيز** أمير منطقة الرياض دعوة وزير الداخلية التونسي السيد **علي الشاوش** فقام بزيارة رسمية إلى تونس اوائل شهر تموز/يوليو الماضي أجرى خلالها محادثات حول سبل تنشيط التعاون الثنائي بين تونس والمملكة العربية السعودية.

تميّزت الزيارة بلقاءات للأمير السعودي مع كبار المسؤولين التونسيين وفي مقدّمهم الرئيس **زين العابدين بن علي** الذي عبّر عن مشاعر المودة والتقدير تجاه المملكة العربية السعودية، وأكّد على الإهتمام الدائم بتعزيز العلاقات الثنائية بين البلدين.

وكانت للأمير **سلمان** لقاءات مع رئيس مجلس النواب التونسي **فؤاد المبزّع** ووزير الداخلية **علي الشاوش** ووزير الخارجية **سعيد بن مصطفى** جرى خلالها عرض للتطورات الإقتصادية والسياسية والإجتماعية التي شهدتها تونس خلال عهد الرئيس **بن علي**، كما جرى التأكيد على تحسن مناخ الإستثمار في تونس وعلى نجاح تونس في إستقطاب الإستثمارات الخارجية حيث يذكر ان الإستثمارات السعودية تأتي في المرتبة الأولى بين الإستثمارات العربية في تونس.

كما كانت للأمير **سلمان** أيضاً زيارات لعدد من المناطق السياحية في تونس أبرزها مدينة سوسه ومجمع مرسى القنطاوي الذي يعتبر من أهم المحطات السياحية في البحر المتوسط.

منتزه قرطاج



قام الأمير **سلمان بن عبد العزيز** بجولة في مشروع «منتزه قرطاج» أحد أهم المشاريع الإستثمارية السعودية في تونس والعائد بملكيته إلى المجموعة السعودية التي يرأسها الشيخ **فهد العذل**، وتضمّ عدداً من رجال الأعمال السعوديين.

واستمع الأمير **سلمان** إلى شروحات رئيس المجموعة الشيخ **فهد العذل** والمدير العام للمشروع المهندس **ابراهيم الدوه** حول أهمية هذا المشروع الذي بلغت أكلافه نحو 130 مليون دينار تونسي.

ومنتزه **قرطاج** هو مجمّع سياحي وسكني وتجاري يضمّ فندقاً من فئة 5 نجوم وعدداً من الفيللات والشقق السكنية، إضافة إلى المرافق الترفيهية والرياضية.

ويقع المشروع في الضاحية الشمالية للعاصمة التونسية على تلة قمرت التي تطلّ على أحد أجمل شواطىء المتوسط. وقد تمّ في العام الماضي توقيع إتفاق لإدارة الفندق الكائن وسط المشروع مع مجموعة «غولدن توليب» الهولندية، وينتظر إفتتاح الفندق خلال الشهرين المقبلين.

المغرب: دعم وتمويل من صندوق النقد العربي

وزير الإقتصاد المغربي **فتح الله ولعلو** ورئيس صندوق النقد العربي د. **جاسم المناعي** وقعا على إتفاقيتيّ قرض وتمويل قدم الصندوق بموجبهما قرضاً قدره 65 مليون دولار.

تضمّنت الإتفاقية الاولى قرضاً من الصندوق بقيمة 45 مليون دولار لدعم برنامج الإصلاح الهيكلي للقطاع المصرفي والمالي. اما الثانية فتضمّنت تسهيلات بـ 20 مليون دولار مقدمة من برنامج تمويل التجارة العربية لتمكين المغرب من تنشيط صادراته من الفوسفات والمنتجات الصناعية الأخرى إلى الدول العربية وخصوصاً دول الخليج.

«غلوبال» تصدر مؤشراً لبورصة الكويت

أطلقت شركة بيت الإستثمار العالمي «غلوبال» الكويتية مؤشراً جديداً للبورصة مبنياً على أساس طريقة الوزن السوقي. أطلق المؤشر في مؤتمر صحفي عقده نائبا المدير التنفيذي في الشركة **بدر عبد الله السميط وعمر القوقه**.

ويمتاز مؤشر «غلوبال» بالخصائص الآتية:

1 – المؤشر الوحيد في الكويت الذي يزود المستثمر بمعلومات عن أداء السوق وقطاعاتها منذ افتتاحها في العام 1984 أي لفترة 15 سنة.

2– إن الأساس الذي يعمل به المؤشر هو أساس الوزن السوقي للشركة (عدد الأسهم X السعر السوقي).

3 – يشمل المؤشر جميع الشركات المدرجة في السوق (الكويتية وغير الكويتية).

4 – بالإضافة إلى المؤشر العام والذي يعطي معلومات عن أداء السوق ككل، فإن مؤشر «غلوبال» يوفّر كذلك معلومات عن القطاعات المختلفة للسوق، كل على حدة، ومؤشر لأكبر 10 شركات، ومؤشر لأصغر 10 شركات من حيث القيمة الرأسمالية السوقية، ومقارنة أداء السوق على أساس يومي وشهري وسنوي بالإضافة إلى بعض الرسومات البيانية الإيضاحية.

وفي بيان صادر عن «غلوبال» ان إصدار هذا المؤشر يتزامن مع الإستعدادات النهائية لفتح السوق المالية للمستثمر الأجنبي.

«غلوبال» شركة كويتية حديثة أسست العام 1998 برأس مال قدره 15 مليون دينار وتقدم خدمات إستثمارية متكاملة.



د. صالح القنباز

المركز التخصصي الطبي في الرياض

عقد المركز التخصصي الطبي مؤتمراً صحفياً في مباني المركز في الرياض بمناسبة بدء إستقبال المراجعين.

وتحدّث في المؤتمر د. **صالح محمد القنباز** المدير العام للمركز موضحاً بأن الشركة الطبية التخصصية قامت ببناء المركز التخصصي الطبي للتشخيص وجراحة اليوم الواحد كأول مشروع لها في هذا المجال باستثمارات تجاوزت 150 مليون ريال.

وقال **القنباز** ان المركز يقدّم العديد من الخدمات الطبية التي من أهمها تجهيز أكثر من 50 عيادة تغطي جميع التخصصات العادية والنادرة وقسم عمليات اليوم الواحد وقسم مناظير الجهاز الهضمي ووحدة معالجة العقم، هذا إلى جانب قسم المختبر المركزي ومعمل الاسنان وقسم الأشعة وقسم العلاج الطبيعي إضافة إلى قسم الطب الإتصالي.

وأشار **القنباز** إلى أن الهدف من إنشاء المركز يتمثّل في توفير الرعاية الطبية ذات المستوى الرفيع وبمفهوم جديد ينقل القطاع الصحي إلى مجال المنافسة في نوعية الخدمات المقدّمة، وذكر أن المركز على اتصال مباشر وتعاون مع مستشفى مايو كلينيك في أميركا خصوصاً في مجال الطب الإتصالي، مشيراً في هذا الصدد إلى تأمين الطاقم الطبي المؤهل من خريجي الجامعات الأميركية ومن حملة البورد الواحد إلى الأثنين ومن الحاصلين على زمالة الجامعات الأوروبية إضافة إلى تأمين الأجهزة والتكنولوجيا اللازمة لتمكينهم من أداء واجبهم بالتميز المطلوب.

عمر باحليوة

ماتكس: التصدير إلى أوروبا

فازت الشركة السعودية لمستلزمات السجاد (ماتكس) بصفقة تصدير مواد السجاد الأولية والثانوية، والتي تقوم بتصنيعها في مصنعها الضخم في المرحلة الخامسة من المنطقة الصناعية في جدّه، إلى بلجيكا. وجاءت هذه الصفقة، التي تمتد إلى سنوات عدة، تتويجاً لجهود الشركة التسويقية ومشاركاتها الكثيفة في المعارض الدولية، وقد تمكّنت الشركة حتى الآن من الوصول إلى العديد من الأسواق الأوروبية والعربية والشرق آسيوية.

وكانت الشركة السعودية لمستلزمات السجاد قد أسست العام 1995 كشركة ذات مسؤولية محدودة، من قبل شركاء سعوديين عدة، برأس مال مدفوع بلغ 100 مليون ريال سعودي، في حين بلغت إستثماراتها حتى الآن 140 مليوناً. وحسب المهندس **عمر باحليوة**، مديرها العام، تعكف الشركة حالياً على توسعة مصنعها القائم في جدّه باستثمارات إضافية تبلغ 60 مليون ريال، بحيث يصل إجمالي إستثماراتها بعد ذلك إلى 200 مليون ريال (53 مليون دولار) وذلك إستجابة للطلب العالي على هذه المواد من قبل العملاء المحليين والأجانب.



د. عبد الرحمن طه

المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار

في خطوة هي الأولى من نوعها، أصدرت المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات، التابعة لبنك التنمية الإسلامي، بوليصة تأمين تغطي صادرات شركة لا يقع مقرها الرئيسي ضمن الدول الأعضاء في المؤسسة. فقد أصدرت المؤسسة بوليصة بقيمة 36 مليون دولار تغطّي المخاطر التجارية وغير التجارية لصادرات الشركة العربية للتجارة الدولية، التي تتخذ من منطقة جبل علي في دبي مقراً لأعمالها.

وقالت مصادر المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات أن مجلس ادارتها وافق على إصدار هذه البوليصة نظراً لامتلاك معظم أسهم الشركة المذكورة من قبل مؤسسة تقع في دولة عضو وهي شركة اكسيود التابعة للبنك المصري لتنمية الصادرات.

وستغطي البوليصة المذكورة صادرات الشركة العربية للتجارة الدولية إلى عشر دول أعضاء في المؤسسة الإسلامية وهي: السودان، مصر، ايران، اندونيسيا، الاردن، الجزائر، تركيا، ناميبيا، السنغال وسورية.

«أبو ظبي للإستثمار»: قيادة الاكتتاب في تيليدسك

أتمت شركة أبو ظبي للاستثمار بنجاح طرح الاكتتاب في حصص شركة تيليدسك (Teledesic) للاتصالات، المخصصة لمنطقة الخليج العربي (في ما عدا المملكة العربية السعودية)، حيث تمّ بيع حصص قيمتها 120 مليون دولار في أسواق الإمارات وقطر والبحرين وعمان والكويت. وستستعمل الأموال التي يتم جمعها عالمياً عبر طرح حصص في رأس مال الشركة، في إطلاق المرحلة الأولى من نشاط إطلاق الأقمار الصناعية منخفضة المدار، والتي ستبلغ أكلافها نحو المليار دولار.

وتقوم تيليدسك ببناء نظام واسع من الأقمار الصناعية منخفضة المدار والتي يؤمل عند الانتهاء منها الاستغناء عن العديد من وسائل الاتصال الحالية، خصوصاً وان الشركة ستوفر وسائل مباشرة للاتصال العالمي وتبادل المعلومات لاسلكياً في بيئة آمنة وبسرعة تفوق مستوى الألياف البصرية. وتقوم الشركة حالياً بجمع التمويل اللازم من مناطق عدة في العالم للوصول برأس مالها إلى مستوى 5 مليارات دولار، وسيتم في المقابل رفع معدل التمويل التجاري عبر القروض المصرفية إلى رأس المال بمعدل 200 في المئة لتصل القروض إلى نحو 10 مليارات دولار. وكان الأمير **الوليد بن طلال** قد استثمر في الشركة بمبلغ 200 مليون دولار، فيما تدخل موتورولا شريكاً ستراتيجياً في تنفيذ المشروع. ويقود البنك السعودي الأمريكي عملية الاكتتاب في المشروع في المملكة العربية السعودية حالياً.

نشاط عربي متزايد في الترويج لجذب الإستثمارات



مأمون ابراهيم حسن
مدير عام المؤسسة العربية لضمان الإستثمار

نوّه تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية للعام 1998، الذي تصدره المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، بالجهود الحثيثة التي تبذلها الدول العربية لترقية قدراتها التنافسية على جذب الإستثمارات الخاصة المباشرة بمكوناتها المالية والتقنية والإدارية.

وأشار تقرير مناخ الإستثمار إلى توجّه الدول العربية إلى عقد مزيد من اللقاءات والندوات على المستوى العربي والدولي تتناول مواضيع اقتصادية ومالية مؤثرة على الوضع في المنطقة، وذلك بالمشاركة مع مؤسسات إقليمية وعالمية متخصصة من أجل تعميق الإفادة من خبرات وتجارب تلك المؤسسات في ترويج الإستثمار.

وأضاف التقرير أن بعض الدول العربية بدأ يستهدف المستثمرين في الدول الصناعية وذلك عن طريق تنظيم زيارات جماعية للترويج على مستوى رؤساء الدول أو الحكومات يشارك فيها رجال أعمال ومستثمرون، كزيارة وفود من لبنان ومصر والبحرين إلى أميركا، وزيارة وفد وزاري مغربي إلى فرنسا، كما أقامت دول عربية عدة معارض لها في بلدان أجنبية كالأسبوع العماني في الهند والأسبوع الكويتي في اليابان والأسبوع البحريني في بريطانيا، ويوم الإمارات في فرنسا وغيرها.

ولاحظ التقرير توجّه بعض الدول العربية إلى إنشاء مكاتب تمثيلية في الخارج، إذ وقعت الإمارات على اتفاقية للتمثيل الخارجي في إيطاليا، كما قام المركز العماني لترويج الإستثمار وتنمية الصادرات باعتماد 24 وكيلاً له في مختلف مدن العالم بهدف جذب الإستثمار الأجنبي إلى سلطنة عمان والترويج للمنتجات العمانية في الأسواق العالمية.

وفي ما يتعلق بالترتيبات الثنائية أو الجماعية أشار التقرير إلى التوجّه البارز لإشراك القطاع الخاص إلى جانب الجهات الحكومية في اللجان ومجالس الأعمال المشتركة، كمجلس رجال الأعمال المشترك بين سلطنة عمان والإمارات، وقيام معظم الدول العربية بإبرام اتفاقيات ثنائية وجماعية في ما بينها، واتفاقيات ثنائية لتشجيع وحماية الإستثمار، واتفاقيات ثنائية للحدّ من الازدواج الضريبي، واتفاقيات أخرى لتوثيق أواصر التعاون الاقتصادي.

وأشار التقرير إلى الجهود التي تبذلها الدول العربية لتطوير أداء أجهزتها الترويجية، ما يؤكّد أن دور هيئات تشجيع الإستثمار في القطر وترقية الإطار التشريعي والمؤسسي الذي ينظم الإستثمار، يمثل واحداً من أهم العوامل لجذب تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر.

واعتبر التقرير أن حصول قطاع الترويج في الهيئة العامة للإستثمار في اليمن على جائزة أكثر مؤسسة ترويج للإستثمار تحقق تطوراً في أفريقيا والشرق الأوسط للعام 1998، التي منحتها له مؤسسة «كوربورت لوكيشن» البريطانية، أفضل مثال على استجابة أجهزة تشجيع الإستثمار العربية لتطوير قدراتها ومواكبة متطلبات التنافسية في مجال جذب الإستثمارات.

من جهة أخرى، تمّ خلال شهر حزيران/ يونيو الماضي إبرام 14 عقداً للضمان من بينها ثلاثة عقود إستثمار لشركة كويتية لضمان مساهمتها في ثلاثة مشاريع، أحدها صناعي والآخران سياحي وخدماتي في دولتين عربيتين، و11 عقد ضمان ائتمان صادرات من سبع دول في مقدمتها السعودية تليها البحرين وسورية والإمارات العربية المتحدة، الأردن، الكويت ولبنان. وشملت هذه العقود صادرات لسلع مختلفة أهمها منتجات الكرتون والصمغ العربي ومنتجات الألمنيوم والتلفزيونات الملونة وسماد اليوريا ومعدات وقوالب صناعية ومنتجات غذائية.

وبلغت قيمة هذه العقود نحو 53,4 مليون دولار وبذلك يصبح إجمالي قيمة العقود المبرمة منذ بداية العام الحالي حتى نهاية شهر حزيران/ يونيو نحو 103 ملايين دولار أميركي، كما يصبح إجمالي العقود المبرمة منذ بدء عمل المؤسسة العام 1975 حتى اليوم نحو مليار و548 مليون دولار أميركي.

من ناحية أخرى بلغت جملة التعويضات التي دفعتها المؤسسة منذ إنشائها حتى نهاية شهر حزيران/ يونيو 1999 نحو 137,4 مليون دولار أميركي.

«المتحدة للتنمية» القطرية شركة مساهمة خليجية

تنضمّ إلى سوق الأوراق المالية في الدوحة قبل نهاية العام شركة «المتحدة للتنمية» القطرية. وأهداف الشركة المساهمة في المشاريع التنموية بكافة أنواعها بما فيها التصنيع لمشتقات النفط والغاز وتوليد الطاقة الكهربائية وتحلية المياه ومصانع البتروكيميائيات والمعادن والأغذية والعقارات داخل دولة قطر أو خارجها.

وكانت الشركة البالغ رأس مالها 500 مليون ريال (50 مليون سهم) طرحت للإكتتاب 55 في المئة من الأسهم بقيمة 275 مليون ريال امام مواطني مجلس التعاون سواء كانوا أفراداً أو مؤسسات.

أما مجموعة المؤسسين التي اكتتبت بـ 45 في المئة فتضم: الشيخ **حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني، عبد الله بن خليفة العطية، عبد الله محمد آل ابراهيم المناعي،** الشيخ **ناصر بن فالح آل ثاني، عبد الرحيم عبد الله عبد الغني، محمد بن حمد المانع،** مجموعة شركات الفردان، شركة الإنشاءات الإنمائية، البنك التجاري القطري المحدود.



الوزير أسامة الفقيه (الثاني من اليسار) مع اركان الغرفة

الغرفة العربية اليونانية

نظّمت الغرفة العربية اليونانية للتجارة والتنمية لقاءات واسعة بين رجال الأعمال اليونانيين والسعوديين، وذلك في إطار انعقاد الدورة الثالثة للجنة الوزارية المشتركة بين السعودية واليونان التي انعقدت في اثينا. ووفّرت الغرفة لقاءات مع ممثلين عن أكثر من 85 شركة يونانية.

ترأس الوفد السعودي وزير التجارة د. **اسامه الفقيه** فيما رأس الجانب اليوناني **الكسندروس بالتاس** معاون وزير الإقتصاد الوطني المكلّف شؤون التجارة الخارجية. ومن أبرز رجال الأعمال السعوديين الذين شاركوا في الوفد السادة:

ابراهيم محمد الجميح رئيس الوفد و**عبد العزيز محمد النويصر** عضو مجلس إدارة الغرفة، و**فراس علي الصقير** و**محمد عبد الله العنقري** و**عبد الحميد محمد ذاكر بخاري** عضو مجلس ادارة الغرفة، و**خالد عبد الله العليان** و**مازن يوسف صالح** و**محمد العبد الله الخريجي** و**نايف احمد الفضل** و**عبد الله عبد الرحمن الشريم** و**ياسين سعيد آل سرور** و**عبد العزيز عبد الله الزياد** و**محمد عبد العزيز العتيق**.

وتوزّع هؤلاء مع نظرائهم اليونانيين حول طاولات مستديرة وبحثوا في مشاريع الإستثمار والسياحة والملاحة والبناء والتعهدات وتصنيع المواد الغذائية وصناعة المفروشات وسواها.

رشيد المعراج

المعراج مديراً عاماً لـ «ابيكورب»

عين مجلس إدارة الشركة العربية للاستثمارات البترولية «ابيكورب» **رشيد محمد المعراج** مديراً عاماً للشركة خلفاً للدكتور **نور الدين فراج** الذي طلب «التنحي عن منصبه كمدير عام لظروف صحية وعائلية خاصة...» حسب بيان صدر عن الشركة.

ويشغل **المعراج** منصب وكيل وزارة المواصلات، في دولة البحرين، وهو خريج هندسة صناعية في العام 1979 من جامعة هيوستن في أميركا. وبعد فترة عام واحد بوزارة الصناعة في دولة البحرين إلتحق بوزارة المالية والاقتصاد الوطني وتدرّج في مناصب متعددة إلى ان تولى مدير إدارة الاستثمارات ثم تقلّد منصب الوكيل المساعد للشؤون الاقتصادية في وزارة المالية حتى العام 1995، أشرف خلالها على إدارة الاستثمار، الاقتصاد والتخطيط، العلاقات الاقتصادية، مساهمات الحكومة في الشركات، مسؤولية التنسيق مع المنظمات الإقليمية والدولية والاقتصادية كصندوق النقد الدولي، صندوق النقد العربي، الصندوق العربي للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، والبنك الإسلامي للتنمية.

و**المعراج** ليس غريباً على أبيكورب فقد مثّل دولة البحرين في مجلس إدارة أبيكورب في الفترة ما بين 1982 – 1989.

من اليسار: جورج عواد المدير العام، ادوار زرد أبو جودة، النائب فريد مكاري، المحافظ ميلاد القارح، جورج زرد أبو جوده، محمد حمدون، مكارم المكاري، مارون مخول (مدير الفرع)

البنك اللبناني الكندي افتتاح الفرع الثامن

افتتح البنك اللبناني الكندي فرعاً جديداً له في شتورا (منطقة البقاع) في حضور محافظ البقاع **ميلاد القارح** وفعاليات المنطقة ورئيس وأعضاء مجلس الإدارة.

هذا الفرع هو الثامن بالنسبة إلى البنك بعد فروع: جل الديب، الحمراء، طرابلس، مطار بيروت الدولي، الحازمية، طريق المطار، فردان.

مؤتمر «عربال 99» ينعقد في الكويت

ينعقد المؤتمر العربي الدولي التاسع للألمنيوم «عربال 99» في الكويت في الفترة بين 27 و29 تشرين الثاني/ نوفمبر المقبل.

و«عربال 99» هو إمتداد لسلسلة مؤتمرات عربال التي انطلقت فكرتها من الكويت حيث انعقد المؤتمر الأول في العام 1983 (عربال 83) ثم توالت المؤتمرات مرة كل سنتين في القاهرة ودبي والمنامة والكويت.

فلسطين: خصخصة ادارة المياه

فازت شركة المياه الفرنسية «General des eaux (vivendi)» بالشراكة مع مركز الدراسات البيئية الفلسطيني خطيب وعلمي بالعرض المتعلّق بإدارة خدمات مياه الشفه ومعالجة المياه المستعملة في مقاطعتيْ بيت لحم والخليل جنوب الضفّة الغربية.

وهذا العقد هو الأول من نوعه في المنطقة تمنحه السلطة الفلسطينية المكلّفة بإدارة المياه إلى شركة خاصة. وقد وصلت قيمة العقد الذي يمتد لأربع سنوات إلى 6،4 ملايين يورو.









الناس على هنا جايين!

فندق



sands
hotel

يقدم ٥٠٪ خصما على الغرف

الاطفال دون ١٢ عاما مجانا مع ذويهم

بوفيه الغداء المفتوح
٥٠ ريالا للشخص الواحد

شامل رسم الخدمة

وذلك خلال شهر فعاليات Jeddah99

من ١٩٩٩/٧/١ حتى ١٩٩٩/٧/٣١

والمنظم تحت اشراف صاحب السمو الملكي
الاميرمشعل بن ماجد بن عبد العزيز
حفظه الله

محافظ محافظة جدة.

للحجز والاستعلام يرجى الاتصال:

فندق الرمال ساندس هاتف: ٦٦٩٢٠٢٠ فاكس: ٦٦٠٩٩٧١ جدة



زيدان يسلّم الرئيس القصار درع كرستكوم الدولية

كرستكوم تحتفل بتخريج جيل المدراء الأول

برعاية رئيس غرفة التجارة الدولية السيد **عدنان القصار** إحتفلت كرستكوم الدولية – آرابيا ومجموعة المستشار الدولي بتخريج الجيل الأول من المدراء في العالم العربي الذين شاركوا في برنامج التدريب الإداري 98 – 99.

أقيم للمناسبة إحتفال في فندق السمرلند – بيروت حيث تمّ تسليم الشهادات لـ 168 مشاركاً في برنامج «المدير الحصين». وإلى جانب المتخرجين، حضر الإحتفال عدد من رجال الأعمال وقادة شركات لبنانية رائدة ورؤساء جمعيات إقتصادية وإجتماعية.

وتخلل الحفل كلمة لرئيس مجموعة المستشار الدولي، رئيس كرستكوم آرابيا، الأستاذ **عبد الحليم زيدان**، أشار فيها إلى أهمية برامج التدريب الإدارية في تحصين المؤسسات العربية وذلك عبر تفعيل طاقاتها البشرية. وتحدّث بالمناسبة عن توسع كرستكوم آرابيا في أكثر من بلد عربي حيث انضمت دولة الكويت مؤخراً إلى العائلة التي تشمل إلى لبنان كلاً من المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة، إضافةً إلى التحضير لإنجاز إتفاقات مع مصر، الاردن والبحرين للإنضمام إلى عائلة كرستكوم خلال الخريف المقبل.

راعي الحفل **عدنان القصار**، أثنى على الخطوة الرائدة التي قام بها **زيدان** بتأسيسه كرستكوم آرابيا الرائدة في التدريب الإداري ثنائي اللغة في المنطقة. وهنّأ الخريجين على خيارهم وعلى المعرفة الإدارية المتقدمة التي حصلوا عليها. ودعا القصّار الخريجين لتطبيق ما تعلموه من قواعد إدارية بموضوعية ومن دون تسويات أو تردد.

وكانت كلمة للخريجين ألقاها المهندس **ناصر غندور**، وعرض مقتطفات من الدورات التدريبية التي تناولها البرنامج، ثمّ كانت مناسبة للتعارف والتفاعل بين الخريجين والمدعوين حول حفل كوكتيل.



جون شديد، مدير شركة DHL، يتسلّم شهادته من د. عاطف جبيلي

تونس: ملتقى سيدات الأعمال العرب

السيدة ليلى خياط

تنظّم الغرفة الوطنية لصاحبات المؤسسات في تونس ملتقى سيدات الأعمال العرب خلال شهر آب/اغسطس الحالي الذي تفتتحه حرم الرئيس التونسي السيدة **ليلى بن علي**.

وقالت رئيسة الغرفة السيدة **ليلى خياط** ان الملتقى سيتناول موضوعين أساسيين هما دور البنوك في تمويل مؤسسات سيدات الأعمال، وتشجيع الإستثمار في البلدان العربية، يرأس جلسات المؤتمر شخصيات عربية وتونسية أبرزها رئيس صندوق النقد العربي د. **جاسم المناعي** والأمين العام لاتحاد الغرف العربية **برهان دجاني** ونائب رئيس بنك الأمان في تونس **أحمد الكرم**.

ويحاضر في المؤتمر عدد من الخبراء في الشؤون المالية، والمصرفية ورجال أعمال من تونس والبلدان العربية إضافة إلى المدير العام للمؤسسة العربية لضمان الإستثمار **مأمون ابراهيم حسن**.



هاني الحسامي بعد استلام الجائزة والى يساره: تيري لويس، أسامة عيد، الزميل سامي لحود، والى يمينه ريمون يعقوب

جائزة اي بي ام لاستمارة السياحة والسفر

سلّمت اي بي ام جهاز كمبيوتر نقّال إلى السيد **هاني حسامي** بعد فوزه في سحب القرعة الذي اجري على استمارات السياحة والسفر التي وزعتها «الاقتصاد والأعمال» على قرّائها خلال العام 1998.

وقدم الجائزة إلى **حسامي** السيد **تيري لويس** المدير الإقليمي لشركة اي بي ام – مجموعة الأجهزة الشخصية الذي رافقه في زيارته إلى لبنان السيد **أسامة عيد** مدير المبيعات القطري في المجموعة والسيد **ريمون يعقوب** المسؤول عن توزيع منتجات اي بي ام في لبنان.

والجائزة عبارة عن جهاز نقّال Think pad 2626-500 بسرعة 233Mhz وسعة قرص ثابت 3،2 GB وذاكرة 32MB ومزوّد بمعالج بنتيوم II.

يذكر أن **هاني حسامي** هو مدير البنك الأهلي التجاري السعودي في لبنان.

إصدارات إيصالات الايداع في نصف سنة أداء متفاوت

شهدت إيصالات الإيداع الدولية (GDR) للأسهم العربية أداءً متفاوتاً في النصف الأول من هذا العام، عاكساً بشكل عام تطور أسعار الأسهم في الأسواق المحلية والتطلعات الخارجية بالنسبة لكل منها. غير أن مؤشرها العام الذي أصدرته المؤسسة المالية العربية في منتصف آذار/مارس الماضي سجل انخفاضاً ملموساً بلغ 8,8 في المئة منذ إنشائه، في ظل تراجع أسعار 8 من أصل 14 إيصال إيداع دولية مطروحة في سوقي لندن واللكسمبورغ، ما عكس تدني أداء الأسهم المعنية في الأسواق العربية.

إيصالات الإيداع الدولية

إن إيصالات الإيداع الدولية هي شهادات تصدر في الخارج وتمثل أسهماً لشركات مدرجة في السوق المحلية. ويعود تاريخ إصدار أول إيصالات إيداع إلى العام 1927، حين قام مصرف مورغان غارنتي بإنشاء هذه الأداة التي دعيت «إيصالات الإيداع الأميركية» (ADR) للسماح للمستثمرين الأميركيين بالتوظيف في أسهم أجنبية من دون التعرض لمخاطر السيولة والخسائر الناجمة عن تحويل أرباح الأسهم إلى الدولار من جراء اقتناء أسهم أجنبية مباشرة، بالإضافة إلى تجنب التأخير في نقل شهادات الأسهم وتسجيلها وإجراء المقاصة لها. وكانت الشركات الأولى التي أنشأت برامج إيصالات إيداع في الولايات المتحدة شركات بريطانية، وهي مازالت تستأثر بالحصة الأكبر من إجمالي إيصالات الإيداع الأميركية. لكن هذه الأداة لم تنشط كثيراً حتى التسعينات مع قيام بعض الشركات الأوروبية المخصخصة بإصدارات دولية ضخمة وتكاثر عدد إيصالات الإيداع الدولية من قبل شركات في الدول الناشئة.

ويتم إدراج الجزء الأكبر من إيصالات الإيداع في أسواق الأسهم الأميركية الرئيسية (نيويورك، وناسداك والسوق المالية الأميركية (AMEX)، حيث بلغ عدد البرامج المصدرة 1415 برنامجاً في نهاية 1998. أما السوق الرئيسية الثانية فهي سوق لندن المالية حيث هناك حوالي ألف برنامج من 59 بلداً بقيمة إجمالية تصل إلى 940،3 مليار دولار. وثمة برامج مدرجة في سوق اللكسمبورغ، غير أن أعدادها وقيمها صغيرة جداً بالمقارنة مع الأسواق الأميركية واللندنية.

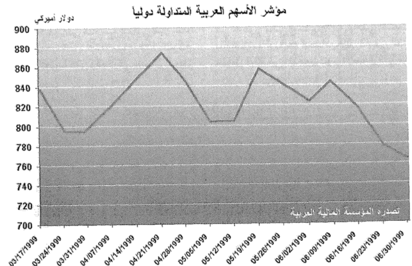
وهناك أسباب عدة تدفع الشركات إلى إنشاء برامج إيصالات إيداع دولية، أهمها:

- توسيع سوق أسهمها من خلال تأمين قاعدة كبيرة ومتنوعة من المستثمرين ما يمكن أن يسهم في تحسين أداء الأسهم وزيادة استقرار أسعارها.
- تعزيز صورة الشركة ومنتجاتها في الأسواق المحلية والخارجية.
- تأمين قناة جديدة للحصول على التمويل.
- تجنب الإجراءات العديدة والمتطلبات المحاسبية الشديدة والتكاليف العالية لإدراج أسهم الشركة في إحدى الأسواق المالية الدولية.
- السماح لموظفي الشركة العاملين خارج البلد الأم بالاستثمار في الشركة.

أما بالنسبة للمستثمر، فهي توفر التنويع لتوظيفاته من دون تعريضه لمخاطر سعر الصرف، حيث أن أسعار إيصالات الإيداع الدولية هي عادة بالدولار الأميركي، وتسدد إيرادات الأسهم بالدولار أيضاً. كما أنها تتجاوز العوائق التي تعترض صناديق الاستثمار والتعاضد وغيرها من الاستثمار في أوراق مالية خارج سوقها المحلية، ولا ترتب على المستثمر رسوم الحفظ الأمين. وهي تقدم للمستثمر الأجنبي مزايا الوضوح وتأمين السيولة إلى جانب التواجد في إطار تشريعي متطور كالذي يتوفر في الأسواق المالية الغربية. ومع تنامي أهمية مدراء صناديق الاستثمار في الأسواق الأميركية والأوروبية، وتزايد حدة المنافسة بينهم لتعزيز مردود الصناديق التي يديرونها، أخذوا يتطلعون أكثر فأكثر نحو الأسواق الخارجية وإيصالات إيداع أسهم الشركات الخارجية بشكل خاص، لتحسين أدائهم وزيادة ميزتهم التنافسية بالإضافة إلى خفض مخاطر استثماراتهم الإجمالية.

السوق العربية

كان أول إصدار لإيصالات إيداع دولية في العالم العربي إصدار بنك عوده العام 1995. وقد تبعه بعد ذلك شركات ومصارف عربية عدة، كان آخرها مصانع العز للصلب التي قامت في أواخر شهر حزيران/يونيو الماضي بإصدار أولي في سوق الأوراق المالية المصرية بقيمة 338 مليون جنيه (99,1 مليون دولار)، رافقه إصدار إيصالات إيداع دولية



البوتاس العربية

المجموعة العربية للتامين - اريج

شركة الاهرام للمشروبات

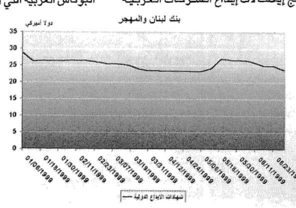
بنك تونس العربي الدولي

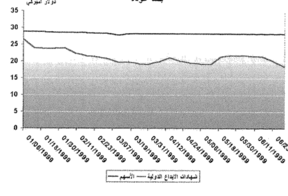
شهادات الايداع الدولية — الأسهم

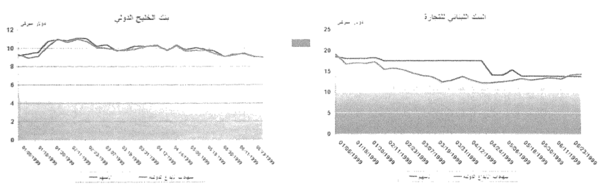
أدرجت في سوق لندن بقيمة 6,56 مليون دولار. كما من المنتظر أن تصدر مجموعة لكح، وهي شركة للأدوات الطبية والصناعية، إيصالات إيداع دولية بقيمة إجمالية تتراوح بين 160 و235 مليون دولار قبل نهاية شهر تموز/يوليو الماضي، إلى جانب إصدار أولي في سوق الأوراق المالية في مصر يعتبر أكبر إصدار أولي لتاريخه في السوق المصرية. وبذلك يصبح عدد الشركات العربية التي لديها إيصالات إيداع دولية 16 شركة، منها مصرف واحد هو بنك لبنان والمهجر ليس لديه أسهماً مدرجة في البورصة. كما يستعد بنك مسقط الدولي لطرح برنامج إيصالات إيداع دولية بقيمة 50 مليون دولار قبل نهاية العام 1999، بعد حصوله على موافقة البنك المركزي العماني على ذلك في نهاية شهر أيار/مايو الماضي. ورغم ذلك، لا زالت تعتبر برامج إيصالات إيداع الشركات العربية محدودة جداً مقارنة بالبرامج الصادرة عن الشركات في مناطق أخرى من العالم، خصوصاً بعد تكاثر البرامج من قبل الشركات في جنوب آسيا وأميركا اللاتينية في التسعينات.

وتشترك الشركات العربية التي لديها برامج إيصالات إيداع دولية في أنها من بين الشركات الأكثر نشاطاً وطموحاً في العالم العربي، كما تعتبر كلها من أكبر الشركات في أسواقها المحلية، خصوصاً شركتي سوليدير وأريج اللتين تعدّان من أكبر الشركات في قطاعهما في العالم العربي ككل. وقد أقدم بعض الشركات على التوسع عبر دمج شركات أخرى مثل بنك عوده والبنك اللبناني للتجارة وشركات الأهرام للمشروبات. وآثر البعض الآخر على التوسع الذاتي عبر بناء وحدات جديدة لزيادة الإنتاج، مثل شركة البوتاس العربية التي وقعت في نيسان/أبريل الماضي على مشروع مشترك مع شركة «البرمارل» الأميركية بقيمة 120 مليون دولار لإنشاء شركة لإنتاج البرومابن، ومشروع آخر مع شركة فنلندية لبناء معملين لإنتاج مشتقات البوتاس والفوسفات. كما سعى البعض الآخر، خصوصاً المصارف، إلى تحسين خدماته وتطويرها واعتماد استراتيجيات جديدة وطرح أدوات مالية متقدمة.

وتستفيد عادة الشركات التي تطلق برامج إيصالات إيداع من إدراجها الدولي الذي يمكنها من خفض كلفة مواردها في السوق المحلية. وقد احتسبت شركة ميريل لينش في دراسة عن بنك تونس العربي الدولي الفوائد التي جناها المصرف في العام 1998 من إصدار إيصالات إيداع دولية في كانون ثاني/يناير 1998، والتي تمثلت بزيادة نمو أرباحه الصافية إلى 32 في المئة مقابل 20,4 في المئة من دون الإصدار، أي ما







يوازي أرباحا إضافية بقيمة 1,25 مليون دينار تونسي (1,1 مليون دولار).

وقد شهدت أسعار إيصالات إيداع بعض الشركات أداء مميزاً في النصف الأول من هذا العام، حيث حققت شركة البوتاس العربية أعلى نسبة ارتفاع بلغت 38 في المئة بفعل تحسن التوقعات بالنسبة للشركة نتيجة إعلانها عن مشاريعها التوسعية. كما ارتفع سعر المجموعة العربية للتأمين «أريج» بنسبة 36 في المئة نتيجة إعلانها عن ارتفاع أرباحها للفصل الأول 1999 بنسبة 38 في المئة، عاكساً اتجاه الانخفاض المسجّل في الأشهر الأولى من العام في ضوء هبوط الأرباح لعام 1998 ككل بنسبة 96 في المئة. وقد ساهم في التحسن أيضاً إعلان الشركة عن نيتها إعادة شراء بعض أسهمها، بعد بلوغ السعر مستويات دنيا.

النشاط بدأ 1995 ويضم 16 شركة

لكن إصدار إيصالات إيداع دولية لا يحول دون تأثر الشركة المصدرة بعوامل أخرى، بل أن عدداً من هذه الشركات تعرّض لتراجع أسعار أسهمه وإيصالاته الدولية بفعل تباطؤ نمو الاقتصاديات المحلية وتراجع أداء الأسواق المالية المحلية. وكانت الشركات اللبنانية الأكثر تضرراً، حيث خسرت إيصالات إيداع بنك عوده 28 في المئة من قيمتها في النصف الأول 1999، في حين تراجع سعر إيصالات إيداع البنك اللبناني للتجارة بنسبة 24 في المئة وبنك لبنان والمهجر بنسبة 18 في المئة وسوليدير بنسبة 13 في المئة بعد تحسنه عن المستوى المتدني التاريخي الذي سجله في أوائل أيار/مايو الماضي والبالغ 7,78 دولارات. كما هبط سعر «إي.ف.ج. هرمس» بنسبة 12 في المئة وسعر البنك المغربي للتجارة الخارجية بنسبة 11 في المئة بتأثير من ركود سوقي مصر والمغرب خلال الفترة نفسها الذي انعكس على أداء الشركات الأكثر حساسية لأحوال السوق المحلية.

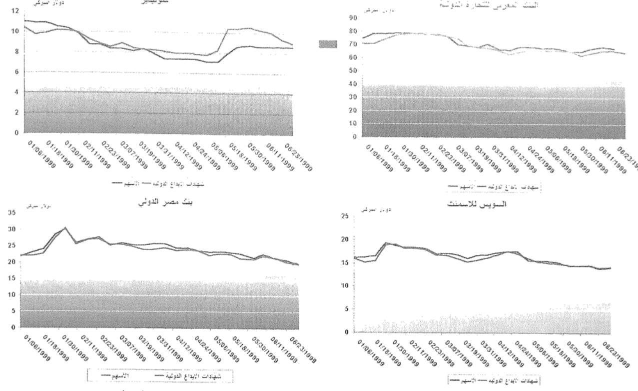
إيصالات الإيداع الدولية (GDRs)

البلد	الإسم	مليون$	تاريخ الإصدار	السوق	السعر في نهاية 1998	السعر في 30حزيران/يونيو1999	نسبة التغير %
لبنان	بنك عوده*	34	تشرين أول/اكتوبر1995	لكسمبورغ	90,25	18,60	−2,28
المغرب	البنك المغربي للتجارة الخارجية	52	آذار/مارس 1996	لندن	23،35	21،50	−7،9
مصر	البنك التجاري الدولي	120	تموز/يوليو 1996	لندن	7،75	9،03	16،5
مصر	شركة إسمنت السويس	116	تشرين ثاني/نوفمبر 1996	لندن	14،35	14،25	0،7
لبنان	سوليدير	77	تشرين الثاني/نوفمبر 1996	لندن	10،35	8،98	−13،2
لبنان	البنك اللبناني للتجارة	35،4	كانون أول/ديسمبر 1996	لكسمبورغ	18،95	14،35	−24،3
مصر	شركة الأهرام للمشروبات**		شباط/فبراير 1997	لندن	28،80	32،50	12،8
البحرين	أريج	57،6	الفصل الرابع 1997	لندن	7،95	10،83	36،2
الأردن	شركة البوتاس العربية	33	الفصل الرابع 1997	لندن	4،05	5،58	37،8،8
مصر	شركة الدهانات والصناعات الكيميائية		1997	لندن	6،55	6،48	−1،1
مصر	بنك مصر الدولي		1997	لندن	9،55	9،88	3،5
لبنان	بنك لبنان والمهجر	133	كانون الأول/ديسمبر 1998	لكسمبورغ	29،25	23،85	−13،5
تونس	بنك تونس العربي الدولي	40	شباط/فبراير 1998	لندن	8،65	9،63	11،3
مصر	إي. أف. جي. هرمس	56،7	تموز/يوليو 1998	لندن		11،85	
مصر	مصانع العز للصلب	6،56	حزيران/يونيو 1999	لندن		12،55	

* أصدر بنك عوده برنامجاً جديداً في تشرين أول/أكتوبر 1997، بما يوازي 3 ملايين سهم بقيمة 81 مليون دولار، حل مكان البرنامج الأول

** تسعير بالدولار واليورو في الوقت نفسه إبتداء من كانون ثاني 1999

مصدر الأسعار: مجلة Meedmoney، اعداد مختلفة.



العلاوة والخصم

إن معظم إيصالات الإيداع الدولية تسعر بعلاوة على أسعار الأسهم الأساسية، حيث تعتبر الحسنات التي تقدمها للمستثمر الأجنبي من سهولة وسرعة التعامل بها إلى سيولتها الإضافية وإلغائها مخاطر سعر الصرف، مزايا إضافية تستحق سعراً أعلى. في المقابل، يتم تداول بعض إيصالات الإيداع بخصم على سعر السهم حين يكون هناك صعوبة واضحة في الحصول على معلومات عن الشركة أو ضعف بالغ في سيولة إيصالات إيداعها وأسهمها أو مخاطر سياسية واقتصادية متزايدة في بلد الشركة أو عوامل أخرى تستدعي خصم السعر لاجتذاب المستثمرين وجعلهم يتحملون مخاطر الاستثمار الإضافية الناجمة عنها.

بالنسبة للشركات العربية، نجد مثلاً أنه يتم تداول إيصالات إيداع معظم الشركات المصرية والبنك المغربي للتجارة الخارجية بخصم عن سعر الأسهم، فيما يتم تداولها بعلاوة لشركات سوليدير والبوتاس العربي، كما يتراوح التسعير بين خصم محدود وعلاوة طفيفة للشركات الأخرى. غير أن السبب الرئيسي وراء تداول إيصالات الإيداع العربية بخصم أو علاوة يعود إلى مدى توفر السيولة في إيصالات إيداع الشركة المعنية، ما يفسر لماذا يتم تداول بعضها تارة بخصم وأخرى بعلاوة، مثل شركة الأهرام للمشروبات وأريج وبنك تونس العربي الدولي. كما يوضح لماذا يتم تداول إيصالات إيداع من نفس البلد بمستويات مختلفة، خصماً أو علاوة كما في لبنان، حيث هناك علاوة لإيصالات إيداع سوليدير، مقابل خصم للبنك اللبناني للتجارة وبنك عوده. ومن الملفت، أن الخصم في الأسعار لهذين المصرفين كبير جداً. ويعزى ذلك بالنسبة للبنك اللبناني للتجارة إلى عدم تداول أسهمه في السوق المحلية لفترات طويلة هذه السنة، الأمر الذي لا ينطبق على سهم بنك عوده الذي يجري تداوله يوميا بمعدل 80 ألف تقريباً منذ بداية هذا العام من دون أي تغير في السعر، ما يشير إلى تثبيت سعر السهم في سوق بيروت، ويبين أهمية توفر السيولة في التداول لإضفاء الشفافية على الأسعار.

إستفادة الشركات العربية

قد تكون بعض الشركات العربية تفاجأت بأن أداء إيصالات إيداعها كان دون مستوى أداء أسهمها، بل أنه كان هو الدافع وراء انخفاض أسعار أسهمها في بعض الأحيان. لكن هذا لا يمنع من أن إصدار إيصالات الإيداع في الخارج هو تجربة مفيدة للشركات العربية تساعدها على الاستعداد للعولمة التي ستضطر كافة الشركات والمؤسسات إلى تبني معايير الشفافية والمحاسبة الدولية واعتماد الأنظمة الحديثة في الإدارة والإنتاج. كما أنها تسهم في تحسين أداء الشركات نفسها التي يدفعها انكشافها على المستثمرين الأجانب إلى العمل المستمر لتطوير نفسها ورفع قدرتها التنافسية وزيادة كفاءتها وفعاليتها ومستوى تنظيمها.

ومن الصعب قياس الأثر الكمي لإيصالات الإيداع الدولية على أسهم الشركات المصدرة لها، نظراً لدخول عوامل أخرى عديدة في تحديد سعر السهم. وقد كان أداء هذه الشركات بشكل عام أفضل من متوسط الأداء العام في الأسواق المحلية التي استمر الركود في معظمها للعام الثاني على التوالي. غير أن الشركات التي تنشئ برامج إيصالات إيداع دولية هي أساساً شركات مميزة في بلدانها، وإلا لما تمكنت من الالتزام بمعايير الإفصاح والشفافية وغيرها من المعايير الدولية المطلوبة كشرط لقبول إدراج برامجها في الأسواق الخارجية.

وقد يشجع اتجاه الدول العربية نحو فتح أسواقها الداخلية للمستثمرين الأجانب واستمرار الخصخصة في قطاعات عديدة، المزيد من الشركات العربية على إصدار إيصالات إيداع دولية، خصوصاً مع ارتفاع كلفة الاقتراض بالنسبة لمعظم الشركات العربية في الأسواق الدولية في الفترة الأخيرة تبعاً لزيادة الهامش على إصدارات سندات معظم الدول الناشئة. وقد شكل الإصدار الأخير بالدولار الأميركي لدولة قطر في أيار/مايو 1999 بفائدة 9,5 في المئة مؤشراً مرجعياً لنسب الفوائد التي يمكن أن تترتب على السندات في العديد من البلدان العربية، الأمر الذي أثنى بعض الشركات العربية مثل البنك التجاري الدولي في مصر عن طرح سندات جديدة في الخارج. ■

مكتب الدراسات

الإعلام يتحكم بالشعوب فمن يتحكم بالإعلام؟

السيطرة اليهودية بالأرقام والأسماء

TIME WARNER

abc

CNN

The New York Times

Herald Tribune

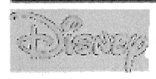
FOX

MIRAMAX

TIME INTERNATIONAL

ESPN

News Corporation



WALL STREET JOURNAL

لا يختلف اثنان على أن للإعلام دوراً أساسياً متنامي الأهمية في مجتمعاتنا المدنية والسياسية والاقتصادية، وقد تخطى دور الإعلام نقل الأخبار إلى تحليلها وغربلتها وتقديم «زبدتها» للمشاهد/ المستمع/ القارئ الذي أصبح أكثر ثقافة وتطلباً وتعقيداً. وعليه أصبحت وسائل الإعلام العامل الأكثر ثقلاً في تكوين الرأي العام. من هنا، لا نجد بداً من طرح التساؤل: من يتحكّم بصنع الرأي العام العالمي؟ أو بكلامٍ آخر من يصنع الإعلام؟

استوقفتنا، بكثير من الاهتمام، مقالة نشرها عبر الإنترنت قسم الأبحاث في «National Vanguard Magazine» الصادرة في أميركا بعنوان «من يحكم أميركا؟». وتشير هذه المقالة، بالأسماء والأرقام، إلى سيطرة اليهود شبه المطلقة على صناعة الإعلام في أميركا وحول العالم، وفي ما يلي ابرز ما جاء فيها.

أدّى تحرير قطاع الاتصالات في أميركا إلى خلق موجة من عمليات الدمج والشراء أفرزت بضعة تكتلات إعلامية ضخمة تقدّر كل منها بمليارات عدة من الدولارات، ويمكن القول حالياً أن معظم ما نقرأه في الصحف والكتب أو نشاهده على الشاشات الصغيرة والكبيرة أو نسمعه من أخبار وموسيقى صادر عن إحدى هذه الشركات العملاقة.

إمبراطورية والت ديزني

المجموعة الإعلامية الأكبر عالمياً هي مجموعة شركة والت ديزني، التي يرأسها اليهودي مايكل إيزنر (Micheal Eisner)، وكان إيزنر سيطر على الشركة العام 1984 وحولها عن أهدافها الأساسية عند تأسيسها أي الترفيه العائلي. وتملك إمبراطورية ديزني حالياً شركات عدة للإنتاج التلفزيوني أمثال: Walt Disney Television, Touchstone Television, Buena Vista Television وتملك كذلك شبكة تلفزيون للمشتركين (كايبل) لديها 14 مليون مشترك وشركتيّ إنتاج فيديو.

أما بالنسبة للإنتاج السينمائي، فإن مجموعة والت ديزني للإنتاج السينمائي،

التي يرأسها اليهودي **جو روث**، فتملك كلاً مـن: Touchstone، Hollywood، Caravan وMiramax.

والمعروف أن والت ديزني تملك مدناً ترفيهية عدة مثل: ديزني لاند، ديزني وورلد، مركز أبكوت، طوكيو ديزني لاند ويورو ديزني. وتبيع ديزني سنوياً ما قيمته أكثر من مليار دولار من المنتجات الاستهلاكية كالألعاب والثياب والكتب.

في آب/ أغسطس 1995، اشترى **مايكل أيـزنـر** Capital Cities/ABC مـا خـلـق إمبراطورية إعلامية تفوق مبيعاتها السنوية 16,5 مليار دولار فهذه المجموعة تملك شبكة تلفزيون ABC، التي تملك بدورها عشر محطات تلفزيون في أميركا وتضمّ شبكة من 225 محطة تلفزيونية حليفة، حيث لديها حصة مؤثرة فيها، كما تملك ABC حصصاً في محطات أوروبية عدة.

وتملك ABC محـطـة كـايبل اسـمـها ESPN ويـرأسـهـا الـيـهـودي **سـتـيـفـن برونشتـايـن** (Steven Bronstein)، وللشركة أيضاً حصص مؤثرة في محطات الكايبل Arts and Entertainment وLifetime Television Network. كما لـ ABC شبكة محطات راديو من 11 محطة AM و10 محطات FM في أميركا. وتصدر Capital Cities/ ABC سبع صحف يومية، كما تملك دور نشر تؤمن لها إيرادات سنوية تفوق المليار دولار.

مجموعة تايم وارنر

تعتبر تايم وارنر (Time Warner) ثاني أكبر عملاق إعلامي عالمي. رئيس مجلس إدارتها والرئيس التنفيذي هو اليهودي **جيرالد ليفين**، وتعتبر شركتها التابعة HBO أكبر شبكة تلفزيون كايبل في أميركا. كما تملك تايم وارنر أكبر شركة إنتاج موسيقي في العالم هي وارنر ميوزيك (Warner Music) التي توزع إنتاجها تحت أكثر من 50 إسماً حول العالم، أهمها (Warner Brothers Records) التي يرأسها **داني غولدبرغ** و(Warner Vision) التي يرأسها **ستيوارت هرش** وهما يهوديان.

وتايم وارنر معروفة كذلك بإنتاجها السينمائي وبقسم النشر لديها. فهذا القسم، الذي يديره اليهودي **نورمان بيرل ستاين** (Norman Pearl Stine)، ينـتـج المجلات الأوسع انتشاراً في أميركا والعالم: تايم، سبورتس ايلاسترايتد، بيبول وفورتشن.

يذكر في هذا الإطار أن هنالك إمكانية



دمج شبكة الـ CNN، التي يملكها **تد ترنر**، وهو غير يهودي، مع تايم وورنر، ما سيعزز السيطرة اليهودية على المنافس الإعلامي الأوحد لهم في قطاع شبكات الأخبار العالمية. وكانت «المناوشات» بين **ترنر وليفين** بدأت منذ محاولة الأول شراء شبكة CBS العام 1985، عندها صدّ اليهود هذه المحاولة عبر إقدام اليهودي **لورنس تيش** (Laurence Tisch) على شراء CBS، وأصبح رئيس مجلس إدارتها. ولاحقاً، أصبح ليفين يملك 20 في المئة من أسهم CBS، وهو يحاول حالياً ضمّ CNN إلى مجموعة تايم وارنر.

المرتبة الثالثة: فياكوم

تحتل فياكوم (Viacom) المرتبة الثالثة على قائمة عمالقة صانعي الإعلام حول العالم، بإيرادات سنوية تفوق عشرة مليارات دولار. ويرأس هذه المجموعة شخص يهودي إسمه الأصلي **موراي روتشتاين** (Muray Rothstein) وغيّره لاحقاً إلى **سمنر ردستون** (Sumner Redstone). تنتج فياكوم وتوزع برامج تلفزيونية لأكبر ثلاث محطات في أميركا وتملك 12 محطة تلفزيونية و12 محطة راديو. كما تنتج أفلاماً سينمائية عبر شركة Paramount التابعة لها والتي ترأسها اليهودية **شري لانسنغ** (Sherry Lansing).

في ما يختص بالنشر، تملك فياكوم عدة دور نشر كبرى في أميركا، كما توزع أشرطة فيديو عبر أكثر من 4000 مركز بيع. وتشمل نشاطات المجموعة البث الفضائي، المنتزهات الترفيهية للأطفال والعائلات، وألعاب الفيديو.

أما أهم نشاط تمارسه مجموعة فياكوم فهو البث التلفزيوني عبر الكايبل، حيث تملك كل من شبكة شوتايم، أم تي في، Nickelodeon وغيرها من الشبكات العالمية التي يحضرها يومياً ملايين المشاهدين حول العالم، من مختلف الأعمار.

تمدد أخطبوطي

اللاعب الرابع في صناعة الإعلام عالمياً هو روبرت مردوك، عبر شركته نيوز كورب. وعلى الرغم من كون مردوك غير يهودي، فإن رئيس ستوديو مردوك للإنتاج السينمائي اليهودي هو **بيتر شرنين** (Peter Chernin) والمعروف أن نيوز كورب تملك شبكة فوكس التلفزيونية وستوديو 20th Century Fox للإنتاج السينمائي.

أما المرتبة الخامسة عالمياً، فتحتلها شركة سوني اليابانية، التي يرأس شركتها التابعة في أميركا اليهودي **مايكل شولهوف**، فيما يرأس شركة سوني للإنتاج السينمائي اليهودي **آلان ليفين**.

ومن الشركات الأخرى نذكر: «نيو وورلد للترفيه» أكبر منتج مستقل لبرامج التلفزيون في أميركا، يرأسها اليهودي **براندون تارتيكوف** ويملكها اليهودي **رونالد بارلمان**، الذي يملك أيضاً مستحضرات رفلون.

العام 1994، أسس ثلاثة يهود مشهورين في عالم الإنتاج السينمائي شركة إنتاج إسمها دريم وركس (Dream Works) وهم: **ستيفن سبيلبرغ، ديفيد غيفن وجفري كاتزنبرغ**. وهذه الشركة مرشحة لأن تصبح من أكبر شركات الإنتاج السينمائي في العالم.

إدغار برونغمان، رئيس المجلس اليهودي العالمي، يملك شركة سيغرام، التي تملك إثنتين من أكبر شركات الإنتاج في العالم: MCA ويونيفرسال.

يذكر أن الأفلام التي تنتجها الشركات الواردة في هذا التقرير لغاية الآن تشكل 74 في المئة من حجم الإنتاج العالمي، وفقاً لمعيار إيرادات دور السينما.

أما بالنسبة لشبكات البث التلفزيوني الأكبر عالمياً، وهي ABC ،CBS وNBC، فسيطرة اليهود كاملة عليها ليس فقط بالنسبة للملكية، بل أيضاً بالنسبة للموظفين الذين هم بمعظمهم يهود، وخصوصاً في أقسام الأخبار.

الإعلام المقروء والمطبوعات

بالانتقال من المرئي والمسموع إلى المقروء، لا تختلف الصورة كثيراً، فالسيطرة اليهودية واضحة في هذا القطاع، وهنا بعض العيّنات:

● تملك مجموعة نيو هاوس، التي أسسها اليهودي **صموئيل نيوهاوس**، 26 صحيفة يومية، راندوم هاوس – أكبر ناشر للكتب المتخصصة، 12 محطة تلفزيونية، 87 نظام كايبل و24 مجلة معروفة مثل Vogue، New Yorker، Mademoiselle، Glamour، Varity Fair، Bride's وغيرها.

● صحيفة نيويورك تايمز يرأسها اليهودي **آرثر أوكس سلزبرغر**، ومدير تحريرها هو اليهودي **جوزيف ليليفلد**، أما المحرر التنفيذي فهو اليهودي **ماكس فرانكل**. كما تملك نيويورك تايمز 33 صحيفة أخرى، 12 مجلة، 7 محطات راديو وتلفزيون، نظام كايبل، وثلاث دور نشر، كما تزود الـ «نيويورك تايمز» عبر وكالة الإعلام والتصوير خاصتها، 506 صحف بالأخبار والصور.

● صحيفة الواشنطن بوست يرأسها حالياً اليهودي **دونالد ماير**، وتملك الواشنطن بوست وسائل إعلامية أخرى عدة أهمها مجلة نيوز ويك، كما تصدر الواشنطن بوست، بالتعاون مع نيويورك تايمز، صحيفة انترناشونال هيرالد تريبيون، الصحيفة الإنكليزية الأوسع انتشاراً في العالم.

● صحيفة وول ستريت جورنال، التي تبيع 1,8 مليون نسخة يومياً، تملكها شركة داو جونز، التي تنتج بدورها 24 صحيفة يومية أخرى. أما رئيس مجلس إدارة داو جونز فهو اليهودي **بيتر كان**.

غيض من فيض

ما ذكر أعلاه لا يعدو كونه مجرّد أمثلة عن ملكية اليهود لعدد من كبريات شركات الإعلام العالمية. ولدى دراسة توزع ملكية آلاف وسائل الإعلام العالمية، يمكن استبيان خيط مشترك، رفيع أحياناً وغليظ معظم الأحيان، هو الخيط اليهودي. ولعل الأخطر من عامل الملكية، هو الواقع المعروف بالنسبة لاعتماد معظم وسائل الإعلام على ما تنشره أو تبثّه الشركات الإعلامية الواردة في التقرير. فقد تحوّل معظمها إلى مراجع إعلامية عالمية في قطاعات المال والاقتصاد والبورصات والتأمين والسياسة والثقافة وغيرها من القطاعات. وتشتدّ خطورة هذه العوامل مع ترابط سكان الأرض في ما بينهم بتقنيات الاتصالات الحديثة، علماً أن لليهود دوراً بارزاً أيضاً في هذه التقنيات من إنترنت وشركات كايبل ومحطات فضائية وسواها.

الحقيقة المرة هي أن معظم ما نسمعه ونقرأه ونشاهده، إنما نفعل ذلك من منظار يهودي. ■

ملاحظة: بما أن التقرير الذي استندنا إليه في هذا المقال غير مؤرّخ، فقد تكون بعض الشركات الواردة فيه قد تغيّرت ملكيتها أو إدارتها، ولكن نعتقد أن الصورة العامة تبقى هي ذاتها بالنسبة للسيطرة اليهودية الواضحة، والمعروفة أصلاً، على وسائل الإعلام العالمية.



الاصطياف .. في الخليج



دبي: منتزه الوادي الكبير

منطقة الخليج صيفها حار يمتدّ لفترة 6 أشهر تقريباً، ويصل إلى درجات قصوى تتراوح بين 40 و50 درجة مئوية، مصحوبة بنسبة رطوبة عالية، أما الفترة الأخرى من السنة فتتميز بمناخ معتدل لا سيما في فصل الشتاء، حين يندر الاعتدال في العالم.

وفي فصل الصيف كما هو معروف يرحل أهل الخليج في إجازات متفاوتة هرباً من الحر الشديد. وكل يرحل حسب هواه ووفقاً لقدرته المالية التي تسمح له بزيارة هذا البلد أو ذاك.

وتشير التقديرات إلى أن بلدان الخليج تصدّر سنوياً أعداداً كبيرة من السيّاح وتسعى بلدان عدة إلى اجتذابهم. وينتشر الخليجيون صيفاً في مقاصد عدة تبدأ بالولايات المتحدة الأميركية وكندا وتمرّ بالبلدان الأوروبية لتصل إلى الشرق الأقصى وأوستراليا ونيوزلندا، فضلاً عن بلدان شرق أوسطية كتركيا وقبرص، إضافة إلى البلدان العربية مثل: مصر، سورية، الأردن، لبنان، المغرب وتونس.

الأمر يتغير؟

وإذا كان هذا الواقع الخليجي صحيحاً وقائماً منذ بداية ثروة النفط، فإن هذا الواقع بالذات يبدو أنه يتجه إلى تغيير وتبدّل. فالخليج، وخصوصاً الإمارات العربية المتحدة لا سيما دبي، بدأ ومنذ سنوات قليلة ماضية يروّج نفسه كمركز اصطياف لأهله أولاً وللمقيمين فيه ثانياً، ولمن هم في الخارج لا سيما الأوروبيون منهم الذين يفتقدون أشعة الشمس طوال أيام السنة.

وبوادر التغير هذه بدأت تأخذ أشكالاً مختلفة، في مقدمها «مهرجان» الصيف الذي تنظّمه دبي إلى جانب مهرجان التسوّق الذي تنظّمه سنوياً خلال شهريّ نيسان/ أبريل وأيار/ مايو. وهذه السنة أعلن عن مهرجان جدّه خلال الصيف. أما الكويت فأعلنت في شباط/ فبراير الماضي ولأول مرة عن مهرجان «هلا فبراير» الثقافي الفني الرياضي التسويقي وربما تمهد هذه الخطوة إلى تنظيم مهرجان خاص بالصيف.

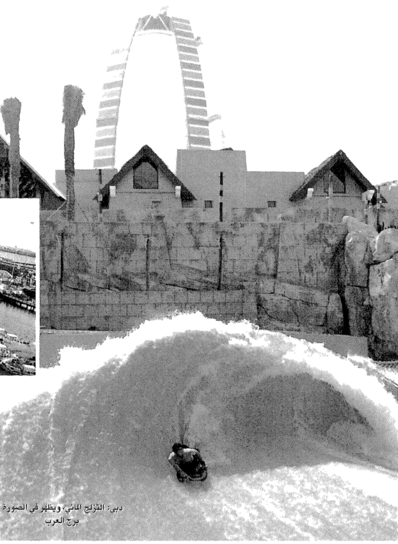
لماذا هذه الظاهرة؟

لماذا هذه الظاهرة التي اسمها «الاصطياف.. في الخليج»؟ وهل هذه التجربة التي بدأت في دبي واعتمدتها السعودية، سيتمّ تعميمها على البلدان الخليجية الأخرى؟ مما لا شك فيه أن لهذه الظاهرة أبعاداً عدة اقتصادية ومنها:

1- إنها تجسيد للتغيير الحاصل في الاقتصاد الخليجي، وللإتجاه الحثيث نحو التنويع في مصادر الدخل والخروج من «كمّاشة» النفط لا سيما بعدما خبرت الدول الخليجية معاناة ارتفاع وهبوط أسعار النفط وتأثيرات ذلك على أنماط الإنفاق العام وعجز الموازنة.

2- إنها محاولة لتنشيط الأسواق وتحريك الطلب في ظل الركود السائد، وذلك عبر اقتطاع جزء أكبر من الإنفاق العائلي لمقابلة حجم العرض الكبير الناتج من ضخامة المؤسسات العاملة، بالتالي حجم الأسواق الذي بات يفوق حجم الإستهلاك سواء للسلع أو للخدمات.

3- إنها مؤشّر على الاتجاه نحو الانفتاح وفتح الأسواق والسعي إلى إزالة كل القيود والمعوّقات من أي نوع كان.



دبي: التزلج المائي، ويظهر في الصورة برج العرب

مهرجان دبي

بعد أن دأبت دبي ومنذ 5 أعوام على تنظيم مهرجان التسوّق في فصل الربيع من كل عام، بدأت بتنظيم مهرجان الصيف منذ عامين في محاولة لتأمين نشاط اقتصادي وتجاري على مدار السنة.

والواضح أن هذه المهرجانات تستهدف شرائح معينة من المواطنين وفي مقدمها ذو المداخيل المتوسطة والمحدودة، التي لا تستطيع الإنفاق على إجازات الصيف في الخارج.

كما تستهدف هذه النشاطات توفير خدمات للسياحة العائلية (متوسط عدد أفراد الأسرة الخليجية مرتفع نسبياً) وهي عائلات يشكّل السفر، لا سيما تذاكر السفر، عبئاً عليها.

وتلجأ دبي إلى محاولة تنشيط الاصطياف للاعتبارات الآتية:

- اعتمادها المحدود نسبياً على النفط كمورد بدأ يتناقص تدريجياً.

- سعيها المبكر إلى تنويع مصادر الدخل وحرصها على أن تكون بمثابة «المختبر» لمركز إقليمي مميّز للخدمات في مجالات التجارة وإعادة التصدير والسياحة بقصد الأعمال أو الترفيه.

- امتلاك دبي بنية تحتية متطوّرة وطاقة استيعابية كبيرة على الصعيد الفندقي، لا بد من تشغيلها حتى لا تتحوّل إلى عبء على أصحابها وعلى الدولة.

- الإفادة من مزايا الإمارات العربية المتحدة عموماً ودبي خصوصاً من حيث سياسة الانفتاح الاجتماعي المعتمدة منذ أعوام والتي أعطت ثمارها.

مهرجان جدّه

أما بالنسبة إلى جدّه، فإن نشاطها السياحي ليس جديداً لا سيما على صعيد السياحة الدينية الناشطة في مجاليّ الحج والعمرة. كما أن جدّه الواقعة على البحر الأحمر والمتميزة بشاطئ جميل تحتضن العديد من المنشآت والمؤسسات البحرية.

ويصبّ هذا النشاط في إطار سياسة تنويع الدخل وحرص المملكة منذ أعوام على التقليل من اعتمادها على إيرادات الدخل. وليس أدل على ذلك من إقدامها على فرض رسوم غير مباشرة على العديد من المرافق مثل: زيادة رسوم الدخول والخروج من المطارات، زيادة أسعار تذاكر السفر، زيادة أسعار الوقود والكهرباء وكل ذلك بهدف ضبط العجز في الموازنة العامة.

جدة: بحيرة القطار، الرياضة المائية

وانطلاقاً من خصوصية المجتمع السعودي، فإن النشاط السياحي صيفاً لاسيما في جدّه استهدف تنشيط السياحة الداخلية والعائلية تحديداً من أجل التخفيف من نزف الإنفاق السياحي في الخارج. لذا بادر القطاع الخاص لإقامة العديد من المنشآت السياحية التي توفّر خدمات متنوعة قوامها الترفيه البريء سواء من خلال الرياضات البحرية أو من خلال ألعاب التسلية المتنوعة.

وتعتمد المنشآت السياحية سواء في جدّه أو في دبي أسعار مخفضة خلال فصل الصيف لاجتذاب أكبر عدد ممكن من «المصطافين» المحليين أو الخليجيين.

وهكذا، فإن ظاهرة «الاصطياف في الخليج» تبدو ظاهرة جدّية وجادة تحظى باهتمام واضح من الحكومات ولكن بتأثير من القطاع الخاص الذي قام باستثمارات ملحوظة في هذا المجال. ولا شك في أن الظروف الاقتصادية القائمة في بلدان الخليج النفطية باتت تحتّم عليها المضي بعيداً في سياسة تنويع الدخل وفي إعطاء دور أكبر للقطاع الخاص من خلال الاتجاه نحو التخصّصية.

الاصطياف في الخليج يبدو مفارقة، فهل تتحول المفارقة إلى ظاهرة تمتدّ من دبي وجدّه إلى الكويت والدوحة والمنامة ومسقط؟■

انخفض حجم عمليات الخصخصة في العالم بعد الأزمة الآسيوية من 170 مليار دولار في العام 1997 إلى 148 ملياراً العام الماضي أي بنحو 13 في المئة.

ورغم أن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بشكل عام بقيت بعيدة عن تداعيات العدوى الآسيوية التي عصفت باقتصادات روسيا وأوروبا الشرقية وأسواقها المالية وانتقلت لتلتفّ على أميركا اللاتينية ولتشدّ الخناق على اقتصاداتها؛ ورغم أن الخصخصة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بدأت تطرق جدياً أبواب قطاعات ومرافق ستراتيجية كالنفط والكهرباء والاتصالات، فإن حصة هذه المنطقة من حجم عمليات الخصخصة في العالم لم تتجاوز عتبة 1 في المئة، في حين شهدت اقتصادات ناشئة أخرى نمواً مطرداً في هذا المجال، فبلغت مثلاً حصة أميركا اللاتينية من إجمالي حجم عمليات الخصخصة في العالم 23 في المئة وأوروبا الشرقية ودول الاتحاد السوفياتي السابق 4 في المئة.

ونظراً لأهمية أساليب الخصخصة وخياراتها المتعددة في تعزيز الرسملة السوقية الأسواق المالية المحلية والعالمية على حدٍّ سواء، وضعت «الاقتصاد والأعمال» خيارات الخصخصة بمزاياها وثغراتها المختلفة تحت مجهر العضو المنتدب لمجموعة «دويتش بنك» (Deutsche Bank Group) في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (قسم خدمات الإستثمار الدولية) د.أنطوني برنس Anthony Prince، وذلك في لقاء تحدّث فيه عن ضرورة اعتماد سلة خيارات في عمليات الخصخصة وأشار إلى ان من حسن حظ المنطقة العربية ان نموّ قاعدتها الإقتصادية يتزامن مع متغيرات وتطورات هائلة في الصيرفة الإستثمارية الشاملة.

وفي الإطار نفسه، تنشر «الإقتصاد والأعمال» نص المحاضرة التي ألقاها د.محمد مصطفى وهو مسؤول تخصيص رئيسي في «البنك الدولي» خلال المؤتمر السنوي الخامس لأسواق رأس المال الذي نظّمته «الإقتصاد والأعمال» في أيار/مايو الماضي، والتي تناول فيها خصخصة البنى التحتية وأنماطها في البلدان العربية. وهنا نص الحوار مع انطوني برنس ودراسة د.محمد مصطفى.

سياسات الخصخصة من منظار دويتش بنك

برنس: كوكتيل خيارات من دون وصفات جاهزة

الخصخصة من منظار ستراتيجي

■ الخصخصة في المنطقة العربية بدأت تطرق باب قطاعات ومرافق عامة كانت تعتبر ستراتيجية وبالتالي كانت الدولة تسيطر عليها بالكامل (كقطاعات الكهرباء والنفط والمياه والاتصالات والنقل وغيرها) برأيك ما هي خيارات الخصخصة الأكثر فعالية وجدوى؟

□ أولاً ثمة خلط كبير بين الشراكة بين القطاع الخاص والقطاع العام (Corporatisation) والخصخصة التي هي بعيدة جداً بمفهومها وآلياتها وأهدافها عن مفهوم الـCorporatisation، هذا الخلط ظهر إلى حدٍ كبير عند تبنّي دول أوروبا الشرقية للخصخصة.

الشراكة هي مجرّد بداية لأنها تبقي إدارة المؤسسة بيد القطاع العام وبالتالي تبقى مؤسسة عامة. أفضل مثال على ذلك، ما جرى في العديد من الدول الأوروبية الشرقية كجمهورية تشيكيا حيث جرت «خصخصة» 700 شركة دفعة واحدة، وأضع كلمة خصخصة بين مزدوجين لأنها لم تكن خصخصة بالمعنى الحقيقي، بل أُشرك القطاع الخاص فيها. ولم يكن من المفاجئ أبداً أن أكثر من 70 في المئة من هذه الشركات «المخصخصة» قد أفلس بعد مرور أقل من سنتين وذلك لعوامل مختلفة أهمها المديونية الكبيرة في هذه الشركات. من هنا ضرورة أن تكون الحكومات في مثل هذه الحالة أكثر مرونة في التعاطي مع مسألة الدين والنظر إلى المسألة نظرة ستراتيجية أي من منظار الأرباح والعوائد التي قد تجنيها الشركة في غضون الأعوام العشرة المقبلة في حال تمّت خصخصتها، بدلاً من النظر إليها من منظار آني ورقمي بحت وعدم الاستعداد لإيجاد حل لمديونية الشركة قيد الخصخصة.

■ ما هو الحل برأيك؟

□ من الأفضل والأجدى برأيي حل مشكلة الديون المتراكمة على الشركات الحكومية أو جزء من هذه الديون قبل خصخصتها أو دعوة المستثمرين للمشاركة فيها، وذلك عن طريق إصدار سندات طويلة الأجل مقابل هذه الديون تسدّد قيمتها مع عائد سند (Coupon) متدن جداً. على الحكومات كما ذكرت النظرّ إلى مسألة الديون نظرة مرنة ومنفتحة وستراتيجية ومعالجة وضع كل شركة على حدة وبحسب الظروف الخاصة المحيطة بها. ما أريد أن أشدّد عليه هو التالي: إذا لم تتمكّن الدولة في سعيها لإشراك القطاع الخاص في الشركات الحكومية (Corporatisation) من استقطاب مستثمرين قادرين على ضخّ رأس مال عامل ذات شأن فيها، فمن الأفضل اللجوء إلى بدائل أخرى كالتصفية مثلاً. وأنا لا أتكلم عن دول أوروبا الشرقية فقط، ففي إيطاليا، الأطر المناسبة للشراكة بين القطاعين العام والخاص (Private/ Public Partnership-PPP) لم تكن موجودة بالكامل حتى الأمس القريب. أما اليوم فقد أصبحت الدولة ملزمة بخلق الأطر الكفيلة باستقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر وتشجيع الشراكة بين القطاعين العام والخاص أولاً بسبب المديونية العالية للدولة، وثانياً لأن الحكومة تقرّ اليوم بأن القطاع الخاص أكثر ديناميةً وفعالية والمشاريع التي يشترك فيها تكون أكثر ربحية وجدوى.

ونحن كـ«دويتش بنك» دخلنا في مشروع شراكة مع بنكو دي نابولي (Banco de Napoli) للمباشرة في تنفيذ مشاريع شراكة بين القطاعين العام والخاص وجذب إستثمارات أجنبية مباشرة إلى جنوب إيطاليا حيث تقدّر الدولة كلفة مشاريع البنى التحتية هناك بنحو 7 مليارات دولار في الأعوام القليلة المقبلة.

لذا، أقول أن الخصخصة ظاهرة أو عملية مستمرة في التنمية الاقتصادية الشاملة، وهي بذلك عملية ستراتيجية بمفهومها الواسع وليست قناةً لجذب الرساميل. فالحكومة البريطانية تتطلّع إلى خصخصة أنظمة مراقبة الحركة الجوية وتسعى لتأمين تمويل المشاريع في قطاع الصحة والمستشفيات وحتى السجون، وهذا ينطبق على الولايات المتحدة التي تسعى أيضاً لجذب الرساميل الخاصة لتمويل مشاريع البنى التحتية ومعالجة المياه المبتذلة وغيرها.



انطوني برنس

أما القطاعات الواعدة بالنسبة للخصخصة في الشرق الأوسط، فهي الاتصالات والقطاع الصحي الذي يكتسب أهمية بالغة في ظل النمو الديمغرافي الكبير الذي تشهده هذه المنطقة وازدياد حجم شريحة الشباب على وجه الخصوص، ما يطرح تحديات ومتطلبات مادية كبيرة يعجز عن تأمينها القطاع العام لوحده.

إذاً كما ترى لكل دولة أولوياتها وجديدها على مستوى الخصخصة التي هي كما قلت عملية مستمرة.

خيارات الخصخصة تحت المجهر

■ بالعودة إلى خيارات الخصخصة، ما هي برأيك الخيارات الأكثر ملاءمة للاقتصادات العربية، مع العلم أن لكل دولة عربية ظروفها الاقتصادية الخاصة؟

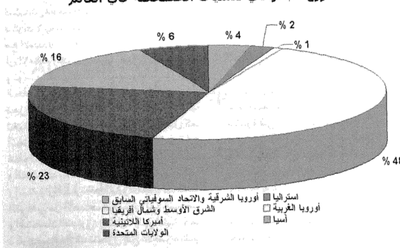
□ أولاً، هناك مشاريع B.O.T وB.O.O وB.O.O.T التي لا تعتبر خصخصة بالمعنى الحقيقي للكلمة، بل آليات أو طرق لتمويل المشاريع خصوصاً B.O.T التي بموجبها لا تمنح الحكومة امتيازاً للشركة، بل تبقي الملكية بيدها، وكذلك بالنسبة لـ B.O.O.T حيث تمنح الشركة امتيازاً لفترة محدودة في ما تعود الملكية في نهاية العقد إلى الدولة.

خطورة التمركز القطاعي في البورصة

■ ماذا عن الخيارات الأخرى كالإصدارات الأولية (IPOs) والمستثمرين الستراتيجيين (Strategic Investors)، وما هي المزايا والثغرات إذا صح التعبير لهذين الخيارين؟

□ أولاً تشير الإحصاءات عن الفترة الممتدة من العام 1990 حتى العام 1997 أن المعدل بين اعتماد خيار الإصدارات الأولية من جهة وخيار المستثمر الستراتيجي من جهة أخرى في عمليات الخصخصة كان 3 على 2. بمعنى أن كل 3 حالات تمّت الرسملة فيها عن طريق الإصدارات الأولية تقابلها حالتان اعتمد فيهما خيار المستثمر الأجنبي. أما لماذا تميل الكفة لصالح الإصدارات الأولية، فهذا يعود إلى الحجم الكبير للعمليات وتحديداً في قطاع الخدمات العامة (كهرباء، هاتف، مياه) حيث المطلوب رساميل وإستثمارات كبيرة. في هذا الإطار، النقطة المهمة التي يجب لفت النظر إليها عند التحضير للقيام بإصدار أولي خصوصاً في

التوزع الجغرافي لعمليات الخصخصة في العالم

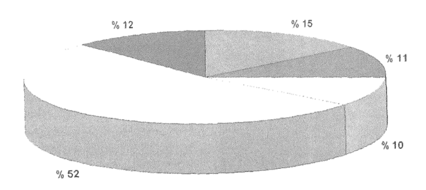


الأسواق الناشئة هي دراسة دقيقة لحجم السوق المالية وقدرتها على إنجاح الإصدار، إضافة إلى الإنعكاسات التي قد تترتب على استقرار البورصة نتيجة الإصدارات الأولية الكبيرة. فآخر إصدار مثلاً لـ «قطر للاتصالات» (Q-Tel) وكان بقيمة 742 مليون دولار (45 في المئة من أسهم الشركة) استحوذ على 30 في المئة تقريباً من إجمالي حجم الرسملة السوقية، وكذلك إصدار «اتصالات» في الإمارات الذي استحوذ على نحو 34 في المئة من حجم الرسملة السوقية. إن ذلك يعكس تمركزاً قطاعياً حاداً في الأسواق المالية وتحديداً لناحية الحصة الكبيرة لبعض القطاعات (كالاتصالات مثلاً) من إجمالي الرسملة السوقية، الأمر الذي يؤشر إلى الأثر السلبي الذي قد تتركه الإصدارات الأولية الكبيرة على استقرار السوق خصوصاً في ظل محدودية الأسواق المالية الصاعدة ومنها الأسواق المالية العربية.

ثغرات في خيار IPOs

■ برأيي أن الخصخصة بمعناها الشامل ليست فقط وسيلة للرسملة وتأمين التمويل، بل تتعدّى هذا الإطار الضيق لتشكّل قناةً لنقل التكنولوجيا والخبرات الإدارية والتقنية خصوصاً مع مشاركة الشركات الأجنبية، والإصدارات الأولية كخيار للخصخصة لا يفي بهذه الحاجات. فماذا تعتقد؟

□ هذا صحيح. مع الإصدارات الأولية لا تخضع الشركة لإعادة الهيكلة (وإعادة الهيكلة مسألة أساسية في الخصخصة) وبالتالي تبقى الإدارة على حالها وكذلك المشاكل نفسها. بالإضافة إلى ذلك، وكما ذكرت لا يوجد نقل التكنولوجيا والخبرات مع الإصدارات الأولية. باختصار يمكن القول أن الإصدارات الأولية تعزز الشفافية وتوسع قاعدة حملة الأسهم وتمنع تمركزها الحاد في أيدي القلة القليلة، وتساهم في تعزيز السوق المالية المحلية وتسهّل عملية تعبئة موارد مالية أخرى في المستقبل كما أنها تتسم بسرعة التنفيذ. إلا أنها ومقابل هذه المزايا لا توفر انتقال التكنولوجيا والخبرات ولا تسمح بإعادة الهيكلة واستبدال الإدارة الحالية ولا تعزز المنافسة التي هي من الأهداف الرئيسية للخصخصة واقتصاد السوق، إضافة إلى أنها، كما ذكرت سابقاً، قد تتحوّل إلى عنصر سلبي على استقرار البورصة خصوصاً أنها تتطلب أسواقاً مالية كبيرة وذات سيولة عالية.



الشريك الستراتيجي

■ مع وجود هذه الثغرات في اعتماد الإصدارات الأولية كخيار في الخصخصة، هل خيار الشريك الستراتيجي هو البديل برأيك؟

□ خيار الشريك الستراتيجي مسألة سياسية حساسة جداً كونه يعني فتح الأبواب أمام «السيطرة الأجنبية» مع ما يترتب على ذلك من تحفظات ومخاوف خصوصاً إذا كان الأمر يتعلق بخصخصة مرافق اقتصادية حيوية. وبالإضافة إلى العامل السياسي، ثمة ثغرات أخرى في هذا الخيار من بينها النقص في الشفافية، ناهيك عن مسألة التخلص من العمالة الزائدة (Down sizing) من ضمن عملية إعادة الهيكلة وما يترتّب على ذلك من ازدياد في حدة الحساسية السياسية أولاً، ومن انعكاسات اجتماعية ثانياً وتحديداً لناحية تفاقم مشكلة البطالة التي تعاني منها اقتصادات منطقة الشرق الأوسط بشكل عام. طبعاً هذه الثغرات تقابلها إيجابيات كثيرة في طليعتها سرعة واستمرارية الوصول إلى مصادر الرساميل، انتقال التكنولوجيا والخبرات البشرية الإدارية والتقنية، مع ما يعني ذلك من عقلنة الإنتاج وآلياته، إيجاد أسواق خارجية جديدة ابتداءً بأسواق الشركة الأجنبية المستثمرة، والأهم من ذلك كله إمكانية الحصول على تمويل جديد خصوصاً أننا نتكلم في العديد من عمليات الخصخصة (كخصخصة الطاقة والاتصالات) عن مليارات الدولارات.

«كوكتيل» خيارات من دون وصفات جاهزة

■ ما هي الحلول التي تقترحها؟

□ الحل هو اعتماد مبدأ «الكوكتيل» بمعنى التوليف بين خيارات عدة وبحسب الشروط المحيطة بكل حالة.

■ يعني أنك تطالب بهندسة مالية مرنة ومتحركة؟

□ طبعاً، نحن بحاجة إلى سلة أو كوكتيل من خيارات متعددة، ففي ظل الحجم الكبير للمشاريع والعمليات (وخصوصاً في قطاع الاتصالات)، المطلوب الجمع بين خيارات مختلفة: إصدارات أولية محلية/ شريك ستراتيجي/ شهادات إيداع أميركية (ADR) وشهادات إيداع عمومية (GDR) في حال وجود قيود أو مصاعب في السوق المالية المحلية، وذلك من أجل تعزيز السيولة.

وبالعودة إلى الإصدارات الأولية، دلت التجارب على أنه كلما زادت مشاركة المستثمرين الأجانب في الإصدار (العنصر الأجنبي)، كلما زادت فعالية الشركة وإنتاجيتها بغض النظر عن أية متغيرات أخرى. وكذلك تؤدي المشاركة الأجنبية المتزايدة إلى تعزيز فعالية التسعير.

خصخصة بـ «التقسيط»

■ عندما تقترح «كوكتيل» خيارات، إنما تعني بالطبع أن تتمّ العملية بالتدرّج؟



برعاية السيد الدكتور محمد العمادي وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية
تقيم غرفة صناعة حلب بالتعاون مع اتحاد غرف التجارة السورية

معرض أزياء

خريف
شتاء

SyriaTex 99

سيريا تكس

المعرض الصناعي التخصصي الثالث في عالم الأزياء

1 - 5 أيلول 99

على أرض سوق الإنتاج الصناعي والزراعي - **حلب**

Autumn / Winter Fashion Exhibition
1 -- 5 Sep - Aleppo

للاستعلام

غرفة صناعة حلب

هاتف: 021 - 3620600 فاكس: 021 - 3620040

المنظمون

المتحدة للمعارض والخدمات الإعلانية
(شركة شماع إخوان)

دمشق هاتف: 011 - 3312123 فاكس: 011 - 3312423

□ طبعاً... طبعاً خصوصاً في ما يتعلق بالمشاريع الكبيرة، يجب أن تكون الخصخصة بالتدرّج مع تنويع الخيارات على أن تكون مثلاً على الشكل التالي:

دخول مستثمر أجنبي (مع ضرورة الحفاظ على حقوق الأقلية) تلي ذلك إعادة هيكلة فعالة وحازمة، ثم إعطاء حوافز للمستثمرين للمشاركة في الإصدار الأولي. وفي هذا السياق من الضروري القيام باستشارات مسبقة مع الخبراء قبل الخصخصة وذلك من أجل تشكيل سلة الخيارات والبدائل والاستفادة القصوى منها.

■ بالنسبة للحفاظ على حقوق الأقلية هل تعني تمكين المستثمر الأجنبي من المراقبة والمشاركة في القرارات رغم أن حصته قد لا تؤهّله لذلك؟

□ للإجابة على ذلك أقول أنه في بعض القطاعات هناك قيود مفروضة على الملكية الأجنبية بحيث يجب ألا تتجاوز 10 في المئة. المستثمر الأجنبي لن يقبل بالدخول في أي مشروع من هذه القطاعات ما لم يعط ضمانات معينة تؤهّله لمراقبة سير عمل الشركة والمساهمة في اتخاذ القرارات لأنه هو الذي ينقل التكنولوجيا والخبرات والتقنيات الإدارية، وأهم من ذلك كله الرساميل في المستقبل. لذلك أنا أتحدث عن التدرّج كأن يأخذ المستثمر الأجنبي 10 إلى 20 في المئة من المشروع في البداية مع إعطائه الخيار بالحصول على نسبة 10 في المئة إضافية عند إجراء الإصدار الأولي لاحقاً (بعد سنة ونصف مثلاً). بهذه الطريقة تكون العملية أسهل على المستثمر الذي في نهاية الأمر هو الذي يغامر وهو الذي يقوم بالالتزام سواء من ناحية الرأس مال أو الوقت أو الموارد الأخرى، الأمر الذي يتيح له تحقيق بعض الأرباح في الفترة الفاصلة بين الدخول في المشروع وإجراء الإصدار.

خيار «ITAF»

■ ماذا عن الخيارات الأخرى؟

□ طبعاً، هناك خيارات أخرى كثيرة للخصخصة ولكن دعني أركّز على خيار للخصخصة يقضي بإنشاء صناديق إستثمارية صناعية ومتخصصة قطاعياً تعرف بـ «Industrial Turn-Around Funds» (ITAF). هذا الخيار لا يشكّل بديلاً عن الخيارات الأخرى بقدر ما يكمّل آليات أو أشكال الخصخصة التقليدية المعروفة، وهدفه تكوين رأس مال إنمائي (Development Capital) بدلاً من رأس مال مجازفة (Venture Capital).

والصندوق الإستثماري «Industrial Turn-Around» هذا تشترك فيه جهات إستثمارية مختلفة كالمستثمرين الستراتيجيين والمستثمرين التجاريين والمستثمرين المؤسساتيين وصناعيين وشركات تأمين وبنوك وحتى أفراد.

إدارة مباشرة وليس عبر «Remote Control»

ويمثّل خيار «ITAF» صندوقاً إستثمارياً متخصصاً جداً وطويل الأجل (صندوق مغلق من 7 إلى 10 أعوام). وتدير هذا الصندوق إدارة محترفة ومتخصصة في القطاع نفسه، بمعنى أن المطلوب لإدارة هذا النوع من الصناديق صناعيين وأخصائيين وليس مستشارين، وهذه من أهم الميزات التي يتسم بها خيار ITAF الذي يوفر بالطبع خيارات مختلفة للخروج من الإستثمار (Exit Options) وخيارات إضافية لإعادة الإستثمار، هذا بالإضافة إلى إدراج هذا الصندوق المتخصص في خانة عمليات الأوف شور لتوفير الحوافز الضريبية للمستثمرين الأجانب.

ولكن ما الذي يعطي المستثمرين الحوافز لمثل هذا الإستثمار طويل الأجل وكذلك الحوافز لإعادة الإستثمار فيه؟ بكل بساطة لأن العوائد تكون أكبر ولأن الصندوق يوفر عادةً خيارات إستثمارية متعددة. ويعود ارتفاع العائد على الإستثمار في «ITAF» إلى عوامل عدة أهمها ضبط الإنفاق في إدارة الصندوق عن طريق استخدام أصحاب كفاءات وخبرات في القطاع موضوع الإستثمار، وغالباً صناعيين بدلاً من الخبراء (في أحد الصناديق مثلاً كنا ندفع 2000 دولار أميركي للخبير يومياً وهذا مكلف جداً). الصناعي هو الذي يهمنا لأنه يعرف تماماً تفاصيل المهنة ودقائق الأمور وظروف السوق، وهو يتعاطى مع القوى العاملة ويدقق في نوعية المنتج لتعديله وتطويره وفق متطلبات الأسواق بالإضافة إلى خبراته في فتح أسواق جديدة. كل ذلك بدلاً من الخبير الذي يدير صندوق في بيروت مثلاً على «Remote Control» من مكتبه في لندن. وألفت النظر هنا إلى أن العديد من المشاريع وأعمال الشراكة فشلت بسبب الإدارة عن بعد.

أما قيادات الصف الثاني (الإدارية) في الصندوق فغالباً ما تكون من الصناعيين وأصحاب الخبرات المحليين وذلك تسهيلاً لنقل الخبرات والتقنيات الأجنبية.

تطور الاقتصاد الحقيقي بموازاة البورصة

■ هل يمكن تطبيق هذا الخيار على خصخصة المشاريع الكبيرة؟

□ الحجم المثالي للصندوق هو بين 25 و50 مليون دولار، وهذا ما هو «غير الشعبي» أو غير مشجع للعديد من الشركات والمستثمرين الذين يعتبرون هكذا إستثمار صغيراً. إلا أن أهم ميزتين لهذه الصناديق المتخصصة قطاعياً تكمنان في: أولاً إمكانية تفصيلها وهيكلتها بحسب قدرات الصناعيين (وصندوق بقيمة 50 مليون دولار هو الصندوق الذي ينشده الصناعي)، مع العلم أن في الإمكان استنساخ العديد من الصناديق بحسب الحاجة. وثانياً، الرساميل التي نفتش عنها في خيار «ITAF» هي رساميل إنمائية لتطوير قطاعات أو صناعات معينة وتحديث الإنتاج وفق متطلبات الأسواق والمعايير والمواصفات العالمية. وعليه، فإن القطاعات تتطور بتطور الأسواق المالية المحلية والعكس صحيح، بحيث تصبح السوق المالية أكثر سيولة وعمقاً لتلبية المتطلبات المالية للاقتصاد الحقيقي المتعاظم النمو. ولذلك يكون الإستثمار عادةً في شركات ومؤسسات حكومية صغيرة ومتوسطة الحجم (نحو 2000 عامل وموظف) تسعى الدولة إلى خصخصتها لأنها تكون متعثرة وخاسرة ولأن إعادة هيكلتها تتطلب إمكانات وقدرات بشرية وتقنية غالباً ما تكون مكلفة. لذلك، أحد أهم أهداف «ITAF» في الإستثمار في مثل هذه الشركات إعادة هيكلتها وضخ قدرات مالية وبشرية وإدارية وتكنولوجية جديدة فيها لتحديث إنتاجها، الأمر الذي يؤدي إلى تعزيز قيمتها بعد مرور فترة 3–5 سنوات وتعزيز الربحية فيها وإعادة بيعها بأسعار قد تبلغ ضعفي قيمتها الأصلية وحتى ثلاثة أضعاف في أحيان كثيرة. ومن هنا العوائد الكبيرة على الإستثمار في مثل هذه الصناديق التي تراوح بين 30 و40 في المئة. ■

حاوره دريد عوده

خصخصة البنى التحتية في البلدان العربية

الـ BOT هو النمط الغالب

محور «الخصخصة في العالم العربي» واقعاً وتوجهات، لم يغب عن مجهر المؤتمر السنوي الخامس لأسواق رأس المال العربية الذي نظّمته «الإقتصاد والأعمال» في بيروت من 12 إلى 14 أيار/مايو الماضي بالإشتراك مع مصرف لبنان وبالتعاون مع جمعية مصارف لبنان ومؤسسة التمويل الدولية (IFC) التابعة للبنك الدولي.

وكانت الخصخصة حاضرة بقوة في الجلسات والمناقشات نظراً لما تمثّله من أهمية ستراتيجية وحاجة ملحّة للنهوض بالإقتصادات العربية ووضعها على سكة التنمية الشاملة إنطلاقاً من إعادة النظر بدور الدولة في الإقتصاد العربي – هذا الدور الذي تضخم في العقود الأربعة الأخيرة ليتحول إلى أورام بيروقراطية.

هنا نص المحاضرة التي ألقاها د. محمد مصطفى، واستعرض فيها انماط خصخصة البنى التحتية في الدول العربية

أصبحت الخصخصة خلال التسعينات شأناً إنمائياً يُتوقع أن تزداد أهميته في العقد المقبل.

ورغم ذلك لا يزال البيروقراطيون يمسكون بزمام الأمور في العديد من المرافق كما جاء في تقرير صدر مؤخراً عن البنك الدولي، إذ أن الموظفين الحكوميين لا يزالون يديرون الكازينوهات (في لبنان وغانا)، والأفران (في مصر)، ومراكز تجميع الساعات (في الهند) وتصنيعها (في مالي)



د. محمد مصطفى

ومع الإشارة إلى أن تقدماً ملموساً حصل في الدول العربية على صعيد خصخصة البنى التحتية، إلا ان تحديات الإصلاح في هذا المجال لا تزال قوية.

ثلاثة إتجاهات

يمكن تحديد ثلاثة إتجاهات رئيسية في خصخصة البنى التحتية في الدول العربية وهي:

أولاً، عدد قليل من المرافق المهمة تمت خصخصته.

ثانياً، عمليات الخصخصة يغلب عليها نمط الـ BOT.

ثالثاً، إصلاحات قطاعية طفيفة تمت لناحية وضع تنظيم مستقل للقطاعات وتفريع الخدمات.

الاتجاه الأول

لقد تمّت خصخصة عدد قليل من شركات البنى التحتية التي يملكها القطاع العام وكلها تتركّز في قطاع الإتصالات:

- تمّ بيع 45 في المئة من شركة قطر للإتصالات العام 1998 عبر اكتتاب عام في بورصة الدوحة.
- أغلبية أسهم «سوداتل» (Sudatel) بيعت لمستثمرين مؤسساتيين (institutional investors) العام 1994.
- تمّت خصخصة قطاع الإتصالات الفلسطيني العام 1996، حيث استلمت القطاع بالكامل شركة الإتصالات الفلسطينية «Paltel» الخاصة.

يُذكر أن أياً من عمليات الخصخصة التي تمّت مؤخراً لم يضمّ شريكاً دولياً ستراتيجياً وهو النموذج المتبع في أميركا اللاتينية وافريقيا.

إلى ذلك لم نرَ حتى الآن عمليات خصخصة شركات في قطاعات الكهرباء وسكك الحديد والطيران، إلا أن الأردن عيّن مستشارين دوليين العام الماضي لخصخصة الخطوط الجوية الأردنية، كما أن السعودية ومصر والإمارات تخطط لخصخصة جزء من شركات إنتاج وتوزيع الطاقة التي تمّ تفريعها عن إدارات قطاع الكهرباء، وقد يتساءل البعض لماذا موجة الخصخصة في منطقة بالكاد دخلت إلى مثل هذه المرافق؟

ثمة سببان لذلك هما: ضعف الإلتزام السياسي بالخصخصة وضعف القدرة على التنفيذ. على المستوى السياسي تخشى الحكومات والبرلمانات من السيطرة الأجنبية من جهة، ومن نتائج إعادة الهيكلة خصوصاً على العمالة من جهة ثانية لذا تسعى الحكومات إلى خصخصة الشركات والمرافق الحكومية من دون مواجهة هذه المشكلة. فمصر مثلاً ركّزت في المرحلة الاولى من برنامج الخصخصة على بيع أقل من 50 في المئة – مساهمة أقلية (minority interests) من أسهم الشركات الرابحة معطية الشركاء من القطاع الخاص هامش مناورة ضئيل لإعادة الهيكلة.

إما الاتيان بشركاء ستراتيجيين دوليين من ذوي الخبرة للمساعدة في تعزيز الفعالية، فغالباً ما يتضمّن إعطاء هؤلاء الشركاء سيطرة على الادارة، الأمر الذي يؤكد صعوبة تسويق مثل هذه الفكرة ويؤدي بالتالي إلى تجاذبات سياسية كما يحصل في الأردن وتونس والكويت. فعلى سبيل المثال، عملية بيع 40 في المئة من شركة الإتصالات الأردنية إلى شريك ستراتيجي لا تزال تنتظر حلاً سياسياً مقبولاً منذ نحو

السنتين تقريباً، والإعتراضات (ومعظمها من البرلمان) تركّز على أحقية مبدأ إعطاء الشريك الستراتيجي سيطرة على الإدارة.

السبب الثاني لبطء مسيرة الخصخصة يتعلّق بعدم كفاءة وقدرة بعض الحكومات على إدارة العملية بشكل فعّال، وقلة من الحكومات لديها المخططات والموارد لإتمام عمليات معقدة. فالأجهزة الحكومية عادةً ما تفتقر إلى الخبرة المطلوبة للقيام بمهامها. إلا أن الأهم أن قلة من الحكومات تمكّنت من وضع عملية صنع قرار مبسّطة وعصرية موضع التنفيذ. وبدلاً من ذلك، تبدو الشرذمة هي قاعدة أوسِمة عملية صنع القرار، حيث أن كثرة اللجان والأفراد من الشركة والوزارة المختصة وهيئة الخصخصة اضافة إلى المنظّم ورئيس مكتب الدولة ناهيك عن ممثلي الحكومة والمستشارين (من دون ذكر تلك المصالح)، تشكل الوصفة المثالية للفشل.

الاتجاه الثاني

يؤشر الإتجاه الثاني لخصخصة البنى التحتية في الدول العربية إلى غلبة تراخيص ومشاريع BOT (بناء – تشغيل – تحويل) وBOO (بناء – تملك – تشغيل) في قطاعيّ توليد الكهرباء والإتصالات على التوالي. أما الإمتيازات وعقود الإدارة فقد اعتمدت في قطاع المياه.

13 إصداراً أولياً للكهرباء

بلغت الإصدارات (IPPs) لقطاع الكهرباء حتى الآن 13 إصداراً منها:

1 – إصدار (IPP) لشركة «مناع» العمانية التي بدأت بتوليد الكهرباء في 1996 وكان الإصدار الأول من نوعه في الخليج.

2 – الإصدار الأول (IPP) في المغرب وكان في 1997.

3 – إصدار (IWPP) لمعمل توليد الكهرباء في منطقة «طويلة» في الإمارات وهو الإصدار الأول الذي تمّ الإتفاق عليه مؤخراً بين الحكومة وشركة CMS. ومشروع الشراكة «الامارات – CMS»، سيكون على الشكل التالي: 60 في المئة لشركة كهرباء الإمارات و40 في المئة لـ CMS. وثمة مشاريع أخرى مشابهة قيد الدرس.

4 – أعطت مصر أول امتياز BOT لتوليد الكهرباء في منطقة سيدي قرير في 1998، كما أن إمتيازين BOT اضافيين لتوليد الكهرباء هما قيد الدرس.

5 – في الأردن أول إصدار (IPP) هو قيد الإنجاز.

6 – المفاوضات لأول إصدار (IPP) فلسطيني دخلت مرحلتها النهائية، كما ان إصداراً أولياً (IPO) هو قيد الدرس.

يُذكر أن كل هذه المشاريع تركّزت في مجال توليد الكهرباء وليس توزيعها أو نقلها. إلى ذلك فإن السعودية ومصر تعملان حالياً باتجاه دمج شركات الكهرباء في المناطق وإعادة تفريعها لاحقاً تفريعاً وظائفياً: توليد، توزيع، ونقل (وليس مناطقياً)، وذلك مع إفساح المجال أمام المنافسة في بعض القطاعات وربما بيع أجزاء من تلك الشركات لمستثمرين من القطاع الخاص.

مستجدات قطاع المياه

شهد قطاع المياه ايضاً تطوّرات لا تقل أهمية عن تلك التي شهدها قطاع الكهرباء. ومن هذه التطوّرات:

1 – عقد BOT منحه لبنان لبناء وتشغيل خط مياه الأولي.

2 – دخول سلطة مياه الاردن في عقد إدارة مع شركة تشغيل عالمية.

3 – في فلسطين، دخلت سلطة المياه ايضاً في عقد ادارة مع شركة تشغيل عالمية لإدارة خدمات المياه في غزّة.

4 – إمتياز لبناء وتشغيل نظام معالجة المياه المبتذلة في مسقط، وقد حصل عليه «كونسورتيوم (Muscat Waste water treatment consortium) من بلدية مسقط. يُذكر أنه سيتم اجراء إصدار أولي بأربعين في المئة من حقوق المساهمين لهذه الشركة التي حصلت على الإمتياز في سوق مسقط للأوراق المالية، كما ستجري عمليات بيع أخرى بعد ذلك.

وفي قطاع الإتصالات

أما قطاع الإتصالات فقد شهد بدوره تطوّرات من بينها:

1 – كان لبنان سباقاً في تبنّي طريقة (BOT) وذلك في العام 1994 حيث وقّعت الحكومة اللبنانية إتفاقين مع مجموعتين متنافستين لبناء وتشغيل شبكتيّ هاتف خليوي. كما كان لبنان البلد الأول في المنطقة في إعطاء إمتياز BOT لكونسورتيوم عالمي لبناء وتشغيل البريد.

2 – قامت مصر بتفريع خدمة الهاتف الخليوي عن شركة مصر للإتصالات، وباعتها في العام المنصرم لكونسورتيوم عالمي. كما أعطت كونسورتيوم آخر رخصة مماثلة لتشغيل شبكة الهاتف الخليوي.

3 – أعطى كل من الأردن والسودان مشغّلين من القطاع الخاص في العام 1994 رخصاً لتشغيل شبكة الهاتف الخليوي.

دروس التجربة الآسيوية

إنطلاقاً من طغيان الـ BOT والـ IPP في مشاريع خصخصة قطاع توليد الكهرباء في المنطقة، من المناسب والمفيد تسليط الضوء على الدروس التي استخلصتها مناطق أخرى من العالم كانت قد اتبعت الأسلوب نفسه، وقد تكون التجربة الآسيوية الأقرب إلى التجارب العربية على هذا الصعيد:

1 – عقود BOT تحلّ المشاكل المتعلّقة بإنتاج الكهرباء (supply) إلا أنها تؤدي إلى مشاكل كثيرة في ما إذا كانت أنظمة وشبكات التوزيع في حالة سيئة، والأداء على مستوى الجباية ضعيف، عندما لا يكون هناك برنامج فعّال ودائم لتوسيع الشبكة.

2 – غياب الإصلاحات على مستوى السوق يؤدي إلى عدم الإستفادة من المنافسة المطلوبة لتعزيز اداء المشغّلين (operators) من القطاع الخاص، وإدخال عناصر المنافسة بعد الخصخصة أمر في غاية الصعوبة.

3 – على الحكومات إستخدام التفريع والخصخصة لبيع محطات الكهرباء أو منح الحق في القيام بـ IPPs من دون إعطاء

بعض المؤشرات عن المنطقة العربية

- إنخفض الناتج القومي الإجمالي بنسبة 2 في المئة خلال السنوات العشر الماضية.
- يبلغ عدد السكان ما دون 25 سنة نحو 60 في المئة من الإجمالي.
- يبلغ عدد السكان ما دون 14 سنة نحو 40 في المئة من السكان.
- 65 مليون نسمة يعيشون تحت عتبة الفقر.
- تبلغ نسبة البطالة 12 في المئة من مجموع القوة العاملة.
- تراوح نسبة البطالة بين الشباب ما بين 25 و40 في المئة.

ان مثل هذه المنطقة تحتاج وتستحق أكثر بكثير من مقاربة جامدة ومترددة وبطيئة لعملية الخصخصة.

المقاولين عقوداً طويلة الأجل وذلك من أجل إعطاء فرص أكثر وخدمات أفضل للمستهلكين. وعند التفريع، ينبغي على الحكومات إعطاء جميع الشركات الفرص والشروط نفسها.

4 – عقود الـ BOO أقل تعقيداً من عقود BOT وأفضل منها خصوصاً خلال المرحلة الإنتقالية. فالتفاوض حول عقد صفقات بيع الكهرباء أصعب عند اقتراب موعد تحويل ملكية المشروع إلى الدولة بموجب عقد BOT. كما أنه عند اقتراب موعد التسليم، عادة ما يتلكّأ مشغّل المشروع عن القيام بأعمال الصيانة لمحطة الكهرباء. اضافة إلى ذلك، عقود BOO تؤدي إلى تعزيز قدرات المحطة التنافسية، وعليه تعتبر أكثر ملاءمة لقيام سوق تنافسية في المستقبل. أما من ناحية التمويل، فثمة خيارات أوسع لإعادة تمويل مشروع BOO لاحقاً وذلك من خلال اللجوء إلى صيغة «تمويل الشركات» (Corporate Finance) بدل من صيغة «تمويل المشاريع» (Project Finance)، أو من خلال إستعمال السندات.

الاتجاه الثالث

لا تزال عملية وضع أنظمة مستقلة لقطاع البنى التحتية في بداياتها على الرغم من أهميتها الحيوية. فخصخصة مؤسسات ومرافق البنى التحتية، تتطلب وضع أنظمة شفافة ومستقلة تماماً عن الجهات التي تزوّد المواطنين بالخدمات، وذلك لتحقيق ثلاثة أهداف: حماية المواطنين من تعسف الشركات القوية وتعزيز الإستثمارات من خلال حماية المستثمرين من سوء إستخدام السلطة ومن القرارات الحكومية الجائرة والإعتباطية؛ تعزيز الفعالية الإقتصادية. ان عدداً قليلاً من الدول العربية التي بدأت خصخصة مرافق البنى التحتية إنتهج سياسات الخصخصة التي تبنتها الدول الأخرى في العالم. فبعض الدول العربية أنشأ هيئات تنظيمية خاصة مع أقسام مستقلة تعنى بكل من قطاع الإتصالات وقطاع الكهرباء وقطاع المياه وغيره، كالأردن، والمغرب والسودان الذين أنشأوا هيئات تنظيمية مستقلة لقطاع الإتصالات، في حين أن السعودية قررت مؤخراً إنشاء مثل هذه الهيئة المستقلة.

إلا أن هذه الهيئات المستحدثة لا تزال في مراحل عملها الأولى وبالتالي فإنها لم تُختبر حتى الآن. ورغم ذلك وفّرت الهيئة المنظمة لقطاع الإتصالات في الأردن درجة عالية من الشفافية في إعطاء التراخيص، وكذلك مثيلتها في المغرب التي يبدو أنها تتعهّد حالياً المناقصات الجارية لشبكة الهاتف الخليوي في البلاد. وفي حين أن 8 دول عربية أطلقت مشاريع خصخصة قطاع الكهرباء وهي تتوقع دوراً متزايداً للقطاع الخاص فيه، لم تقم لغاية الآن هيئات تنظيمية مستقلة للكهرباء. ومؤخراً قررت الإمارات إستحداث مكتب تنظيمي لقطاعيّ الكهرباء والمياه ولم يُعرف مدى إستقلاليته في المستقبل عن سلطة الماء والكهرباء في أبو ظبي.

وفي تطوّر بارز، طالب البرلمان الأردني الحكومة بدراسة مشروعه القاضي بإنشاء هيئة عامة تعنى بتنظيم كافة او معظم مرافق البنى التحتية التي قد تتم خصخصتها. وقد أتبعت دول أخرى الأسلوب نفسه مثل الولايات المتحدة وجامايكا وبوليفيا وباناما والسلفادور ما وفّر المزايا الكاملة لتقاسم الموارد وعزّز الفعالية في إستخدامها وقلّل من مخاطر الحصول على الغنائم المختلفة نتيجة الخصخصة.

بناءً على ذلك، ثمة الكثير من الدروس التي يمكن للدول العربية إستخلاصها من خبرات وتجارب الدول التي أنشأت هيئات تنظيمية في السنوات الـ 15 الماضية. من هذه الدروس:

1 – الإستقلالية والمساءلة عاملان أساسيان وحيويان للتنظيم الفعّال. فالهيئات التنظيمية يجب أن تكون مستقلة وبمنأى عن الضغوط السياسية وعن تدخلات الجهات التي توفر الخدمات. إلا أن هذه الإستقلالية بحاجة إلى موازنتها بإجراءات مختلفة مثل الشفافية الكاملة والمساءلة.

2 – عند إستحداث الهيئات والمؤسسات التنظيمية يمكن الإستفادة من الدروس التالية المستخلصة من تجارب دولية عديدة:

- العقود التنظيمية تكون أفضل عندما تخفف الحكومة سيطرتها وذلك من خلال تعزيز المنافسة والتفريع.
- ضبط الأسعار يكون أكثر فعالية عندما يسمح لشركات التشغيل من القطاع الخاص بالإحتفاظ ببعض الفوائد الناتجة عن تحسين الاداء مقابل تحويل البعض الآخر إلى المستهلكين على شكل خفوضات في الأسعار.
- العقود التنظيمية ذات المصداقية تخفض التكاليف على المستهلك. والحكومات التي تلتزم بجدية تحقيق أهداف تلك العقود يمكنها اجراء مفاوضات وعقد صفقات مع المستثمرين بأفضل الشروط الممكنة. وحين يفتقر العقد التنظيمي لبنود تتعلق بنزاهة وتجرد آليات تسوية النزاعات، يطالب المستثمرون بفوائد أكبر أو بامتيازات أكثر (كالإحتكار مثلاً) لتعويض المخاطر.

بانوراما الخصخصة في المستقبل

من المتوقّع ان تشهد دول وقطاعات أكثر، نشاطاً متزايداً لعمليات الخصخصة. فبالإضافة إلى الدول التي لديها برامج خصخصة قيد التنفيذ، فإن دولاً أخرى تعمل على وضع برامج طموحة موضع التطبيق، كالسعودية ولبنان والبحرين واليمن. في المقابل من المتوقع أن تضمّ عمليات خصخصة كبيرة لمحطات الكهرباء والمطارات والطرقات الخاضعة للتعرفة (في مصر)، وقطاع الإتصالات (في المغرب والسعودية)، والإتصالات والكهرباء (في الأردن)، والكهرباء (في تونس)، والكهرباء والمياه (في لبنان) والإتصالات (في اليمن).

ومن المتوقع ايضاً ازدياد المنافسة على مشاريع البنى التحتية بعد أن اشتدّت حدتها في قطاعيّ الإتصالات والنقل ووصلت بسرعة إلى قطاعات أخرى مثل قطاع الكهرباء.

إلى ذلك تؤشر التطورات إلى أن الأسواق المالية والبنوك ستلعب دوراً أكثر دينامية في عمليات الخصخصة. وتظهر التجربة في العديد من الدول العربية ان زيادة فعالية الاداء في البورصة ومؤسساتها وتطوير الأنظمة والخدمات فيها هما عاملان حيويان لنجاح برامج الخصخصة. وهذا ما ينطبق على مصر والمغرب.

وانطلاقاً من الأهمية الحيوية للأسواق المالية في دفع برامج الخصخصة قدماً، شرعت دول عربية كثيرة في إتخاذ إجراءات عملية لتعزيز البورصة وتطوير بنيتها المؤسسية والقانونية. إلا ان دور صناديق الإستثمار والبنوك في عمليات الخصخصة بقي متواضعاً حتى الآن في ظل القيود القائمة وبالتالي عليها أن تستعد للعب دور أكثر حيوية في المستقبل. ■

مقال

«الشرق أوسطية» تعود مع باراك

بقلم الدكتور شفيق المصري

«إن إنجاز سلام شامل سيجلب مقداراً هائلاً من المنافع الاقتصادية لشعوب المنطقة، خصوصاً إذا تحقّق قبل نهاية العام 2000 ... سيكون هناك تدفق واسع للإستثمار الأجنبي في المنطقة، وموجة كبيرة من السياحة إذا حدث ذلك في العام 2000».

هذا ما أدلى به رئيس الوزراء الإسرائيلي **ايهود باراك** في معرض زيارته (في تموز 1999) لواشنطن، وهذا ما شكّل، لديه، أحد أهم الحوافز للزيارة.

كان **ايهود باراك** يأخذ على سلفه **نتنياهو** ثلاثة مآخذ رئيسية:

- أنه (أي **نتنياهو**) أساء لعلاقات إسرائيل بالولايات المتحدة متجاوزاً الخط الأحمر لهذه العلاقات، ومتسبباً في أكثر من إحراج وتوتر.

- أنه أساء إلى علاقات الإسرائيليين في ما بينهم متجاوزاً مقتضيات التماسك في المجتمع الإسرائيلي ومحدثاً في بنيته شرخاً خطيراً.

- أنه أساء إلى مناخ الإستثمار في إسرائيل بسبب تطرّفه السياسي العنيف، ومتسبباً في ارتفاع نسبة مخاطره وبالتالي في عزوف الإستثمار الأجنبي أو رحيله.

لذلك لا بدّ من تبديل الأجواء والعمل على معالجة هذه الأمور الثلاثة. والواقع أن **باراك** استطاع أن يحقق تقدماً على الجبهات الثلاث:

- أنه (**باراك**) حسّن العلاقات، في هذه الزيارة، مع الإدارة الأميركية. وقد استطاع أن يترجم هذا التحسّن بشراكة نوعية ستراتيجية متجددة يصار إلى دعمها دورياً، بعد تتويجها بصفقة الخمسين طائرة من طراز أف 16، وبالإفراج عن 1,2 مليار دولار لإسرائيل عملاً باتفاق واي بلانتيشن.

- أما بالنسبة لمناخ الإستثمار فإن رهان **باراك** معقود على إدخال الشرق الأوسط بكامله في مناخ إستثماري مطرد.

من بيريز إلى باراك

كانت الشرق أوسطية مشروعاً إقليمياً تنموياً للشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وكان **شيمون بيريز** المهندس الأساسي لهذا المشروع ولا سيما في كتابه «الشرق الأوسط الجديد» منذ العام 1993. وكان هذا المشروع قد تطوّر، في أفكاره وآلياته، من خلال المؤتمرات الدولية التي عقدها بدءاً بمؤتمر الدار البيضاء 1994 ووصولاً إلى مؤتمر الدوحة 1996.

ولكن مجيء **نتنياهو** 1996–1999 جمّد هذا المشروع لأنه فضّل نظريات: الأمن قبل الاقتصاد، والفصل بين اليهود والفلسطينيين، وزيادة المستوطنات والسلام القسري... الخ. وبذلك أحيل مشروع الشرق أوسطية إلى الحفظ بانتظار فرص أكثر ملاءمة لهذا الموضوع. وكان للتعنت النافر الذي مارسته حكومة ليكود السابقة في هذا الشأن أثر سلبي على سياسة المنطقة بشكل عام إلى درجة أن اللجان المتعددة الأطراف قد جمّدت عملها هي الأخرى بانتظار ما سيسفر عنه هذا الصراع الليكودي – العمالي من جهة والإسرائيلي – العربي من جهة أخرى.

ومع مجيء **باراك** كان من الطبيعي أن يعاد إحياء المشاريع التي تعهدها حزب العمل الإسرائيلي في ضوء سياسته الجيو سياسية والجيو اقتصادية المعروفتين.

ويرى **باراك**، نتيجة لذلك، أن مصلحة إسرائيل تتمثل بتفعيل عدد من الأطر الإقليمية الأساسية ومنها:

- إطار الشراكة الإسرائيلية – الأميركية الستراتيجية من أجل إحكام السيطرة على المنطقة بكاملها ومن أجل حماية إسرائيل من أي هجوم طارئ صاروخي أو «إرهابي» أو ذي دمار شامل.

- إطار التعاون الأوروبي – الإسرائيلي القائم على المصلحة الاقتصادية المشتركة.

- إطار التعاون الشرق أوسطي الذي يكفل تركيبة «الشرق الأوسط الجديد» الذي يضمّ تركيا وإسرائيل إلى التركيبة الشرق أوسطية الأساسية وبذلك يكون الإطار كافياً لإدخال المصالح الإسرائيلية الأساسية من جهة ولاستبعاد إمكانية أي تفاهم عربي – عربي من جهة أخرى.

تركيبة إقليمية

بدأ **باراك** ومعاونوه في تفعيل هذا الإطار الشرق أوسطي على كل المستويات:

- فهو شخصياً تحدث، وإن بأسلوب **رابين**، عن إمكانية إحلال السلام في المنطقة من أجل «أولادنا وأحفادنا» وهو يحاول أن يجمع بين التزامه الثنائي مع تركيا من جهة وبين بداية المفاوضات – إذا حصلت – مع سورية من جهة أخرى. هذا مع العلم أن تركيا قد أبدت بعض القلق حيال ما يجري على المسار السوري، إلى أن قام **باراك** نفسه بتطمينها إلى عدم التعارض والتناقض.

- وهو في لقائه مع القادة العرب الثلاثة (المصري والأردني والفلسطيني) أكد لهم نية إسرائيل حل المشكلة المزمنة مع العرب وإحلال العلاقات الاقتصادية محل العداوات السابقة. والواقع أن ما أدلى به أمام القيادات العربية وللصحافة يصبّ في اتجاه إعادة تركيبة إقليمية تستطيع أن تشكل قوة محورية ناجحة.

- وهو في وزارته الجديدة عيّن **شيمون بيريز** وزيراً لـ «التنمية

الإقليمية». والمعروف أن **شيمون بيريز** لا يزال يحتفظ بالتصور الشرق أوسطي ذاته، ويسعى إلى تحقيقه في أول فرصة ممكنة.

- وهو يدرك أن الجو التفاوضي في الشرق الأوسط هو الذي سبق أن مهّد، جدياً، للإستثمارات الأجنبية سواء في قلب إسرائيل (أو في بعض الدول العربية الأخرى وإن بنسبة محدودة). لذلك فإن المطلوب اليوم هو العمل الديبلوماسي المكثف من أجل معاودة هذا المناخ التفاوضي بصرف النظر عن تحقيق النتائج التي يمكن أن تسفر عنه. وعلى هذا الأساس، فإن تركيز **باراك** اليوم ينصبّ على إعادة أو استعادة هذا المناخ الذي تستطيع إسرائيل أن توظفه في تقليل مخاطر الإستثمار الأجنبي لديها واستقدام بعض معالمه التشجيعية.

- وهو يدرك أيضاً أن المناخ التفاوضي ذاته تستفيد منه الولايات المتحدة لأنه سياسياً، بالنسبة لها ورقة رابحة في معركتها الانتخابية المقبلة.



ايهود باراك

عوامل مساعدة

والذي يساعد الحكومة الإسرائيلية الحالية في استعادة الشرق أوسطية عدد من العوامل أهمها:

أ – التشجيع الأميركي الذي التزم مساعدة الحكومة الإسرائيلية في مساعيها الشرق أوسطية من دون أي شرط مسبق ولا تحفّظ لاحق. فالملاحظ أن الولايات المتحدة التي أعطت **باراك** من غير حساب، تأمل في أن يتدبر أمر المعالجة كما يراه مناسباً.

ب – التشجيع الأوروبي الذي استبشر خيراً بمجيء **باراك** والذي لا يرى مانعاً من «الشرق أوسطية» التي يستفيد منها اقتصادياً والتي يتعهد تنفيذها من خلال اللجان المتعددة الطرف وإن كان يتصرف بهاجس «المتوسطية» أيضاً.

ت – التشجيع المصري – الأردني الذي سبق أن ساهم، بفاعلية، في المؤتمرات التي عقدت بدءاً بمؤتمر الدار البيضاء ومروراً بمؤتمر عمّان ووصولاً إلى مؤتمر الدوحة.

ث – إمكانية اختراق إسرائيلي تطبيعي مع بعض الدول العربية فقد حدث هذا الاختراق في الماضي بمجرّد انعقاد الجولة الأولى من المفاوضات ولا سيما على المسار السوري. ولا شيء يحول الآن دون الاكتفاء بالشرط العربي ذاته وقبل أن تسفر هذه المفاوضات عن أي من النتائج.

ج – الفرصة الزمنية الممنوحة من معظم الجهات الدولية والإقليمية إلى **باراك** كي يخطط لكيفية التعامل مع المفاوض العربي ووفقاً إلى **باراك** وليس لشروط العرب. وقد تصل هذه الفرصة إلى أسابيع عديدة يسعى فيها **باراك** إلى تقديم أمور اقتصادية وسياسية على الإعلان عن سياسته حيال الشرق الأوسط.

ح – ولعلّ هذه الفرصة ضرورية أيضا لكي يحتفظ بتماسك وزارته التي جمعت أشخاصاً غير متجانسين أصلاً. ومما لا شك فيه أن هذه الوزارة تصبح معرّضة لمخاطر كثيرة من الداخل إن هي تعرّضت باكراً إلى الملف الفلسطيني أو السوري أو خلافهما، بما يتناول الانسحاب أو وقف الاستيطان.

المدخل إلى التطبيع

المعروف، على كل حال، أن الشرق الأوسطية استطاعت، منذ مؤتمر عمّان، أن تحدث بعض الآليات التي تساهم في تنفيذها بما في ذلك البنك الإقليمي للتنمية، وأمانة السر، ومجلس رجال الأعمال، والمنظمة الإقليمية للسياحة.

وفي عودة إلى تصريح رئيس الوزراء الإسرائيلي الوارد أعلاه يتضح مدى اهتمامه بسياحة العام 2000. فالمعروف أن هذا العام سيستقطب سياحة عالية كثيفة إلى الأراضي المسيحية المقدسة. والمنتظر أيضاً أن تبدأ إسرائيل في التحضير لهذا الموسم الفريد، وتجنيد كل طاقاتها من أجل إنجاحه. لذلك ينتظر أن تبادر إسرائيل إلى تنشيط هذه المنظمة الإقليمية في جو مسالم يتمثل بالمناخ الثنائي التفاوضي من جهة والمناخ المتعدد الطرف من جهة أخرى. وقد ورد في الاتفاق الأميركي – الإسرائيلي الأخير إشارة صريحة إلى تنشيط المفاوضات المتعددة الطرف.

أما في ما يعود إلى الطرفين المصري والأردني فإنهما أكثر حماساً من إسرائيل نفسها لمعاودة المتوسطية والشرق أوسطية في آن معاً. والشركات الاقتصادية العملاقة تستثمر في مصر وتشيد بالمواقف السياسية القانونية التي أتاحت لها المشاركة في الاقتصاد (والسياسة) معاً.

ولعلّ موجات التخصيص والإصرار على دخول منظمة التجارة العالمية وغير ذلك من تدابير كـ«اقتصاد السوق» و«الاقتصاد المفتوح» وغيرهما... تساعد كلها في تسهيل الاختراق اليهودي الإستثماري إلى الدول العربية أو التطبيع معها من دون الرجوع إلى وسائل الضبط التي كانت تعتمدها الحكومات في هذه الدول في الماضي.

وإذا كانت إسرائيل التي تحضّر لجميع هذه الاستحقاقات السياسية والأمنية والاقتصادية (في الوقت الذي يسبق المفاوضات) التي تتناول جميع مقدرات البلد المتنوعة، فإن الدول العربية تمارس دائماً سياسة الانتظار من دون اتخاذ القرار. ■

تجربة ناجحة عمرها 4 سنوات

«دبي للمواصلات»: 100 ألف راكب يومياً

«تاكسي دبي»... تسمية ارتبطت بمراحل خطة النجاحات المتتالية التي خاضتها إمارة دبي باتجاه ترسيخ إسمها على خريطة المدن العالمية حيث كانت رائدة محلياً وإقليمياً في تأمين نظام مواصلات متطور بلورته عصارة التجارب التي تفرّدت بها المؤسسة منذ أربعة أعوام نظراً لعدم وجود تجارب مشابهة في المنطقة.

وتتمتع اليوم «دبي للمواصلات» بمزايا عدة تفاضلية جعلت إسمها مقروناً بخدمة التوصيل العالمية والمتميزة بالسرعة والتغطية الجغرافية الشاملة، وتمكّنت من تحقيق النوعية الراقية في الخدمة والربع على حدٍّ سواء وهما ابرز عنصرين في نظام تطور مؤسسات التوصيل في العالم.

وتواصلت خطوات المؤسسة على مسيرة الامتياز باعتمادها عناصر الخدمة المتكاملة، حيث تخطّت بمرونة صعوبة اختيار السائق الذي يتمتع بمستوى لائق من الثقافة يمكّنه من تقديم الخدمة لمختلف الجنسيات، ويخضع لدورات تخوّله التعامل مع نظام العدادات والسيارات من الطراز الراقي.

كيف تمكّنت «دبي للمواصلات» من تحقيق قفزاتها الخدماتية في سنوات التشغيل الأربع؟

في هذا السياق يقول **سليمان حامد المزروعي**، رئيس المؤسسة، أن أبرز مراحل التطوير انعكس في إلغاء المؤسسة تدريجاً لأرقام الأجرة القديمة والتي يبلغ عددها نحو 3400 سيارة، بينما عززت في خط مواز، عدد سياراتها الجديدة حتى بلغ أسطولها نحو 3300 سيارة، محققة بذلك توازناً كاملاً بين حاجة المدينة من سيارات الأجرة وعدد السيارات القديمة الملغاة، ويتوقع أن يبلغ أسطولها ما يقارب الـ 5000 سيارة في العام 2000.

واستطرد **المزروعي** قائلاً: «إن المؤسسة ضمنت تحقيق أرباح كافية لدفع خدمتها من جهة، ولتقديم تعويضات شهرية من جهة ثانية، تقدّر بنحو 40 مليون درهم سنوياً، لأصحاب هذه الأرقام القديمة من المواطنين الذين تخلوا عن حقهم في الشارع لحساب المؤسسة.



سليمان حامد المزروعي

وأضاف **المزروعي**: «إن المؤسسة اتّبعت مخططاً متماسكاً لمختلف العناصر التي تدخل في صناعة المواصلات والتي ساهمت في انخفاض نسبة الحوادث ورفع دخلها العام، حيث أخذت عن التجربة الأجنبية عامل تحقير السائق، بتشريعها حقه بادخار 40 في المئة من دخله اليومي، معتمدة لاحقاً نظام السائق الواحد على مدار 24 ساعة.

> **أسطول من 5 آلاف سيارة في العام 2000**
>
> ● ● ●
>
> **نحو منح حقوق امتياز لشركات أخرى**
>
> ● ● ●
>
> **التحوّل إلى «مساهمة عامة» قيد البحث**

ونجحت المؤسسة على صعيد آخر في تجربة الخطوط إلى خارج الإمارة وبرهنت أهميتها كعنصر دخل إضافي، ما اضطر المؤسسة إلى استئجار باصات خاصة لنقل الركاب، بسبب الحاجة المتزايدة لخدماتها خصوصاً وأن مؤشرات كمية النقل اليومي للمؤسسة توازي ما يقارب 100 ألف راكب في داخل الإمارة وإلى خارجها».

وقد تمّ التركيز في «دبي للمواصلات» على تطويق التحديات التي تواجه المؤسسة، إذ نجحت في احتواء الجانب المالي منها والذي من شأنه تلبية وتطوير طموحاتها، إضافة إلى سيطرتها على عدد حوادث السير وترسيخ صدقيتها في تقديم الخدمة السريعة حيث ينقل مؤشر الطلب على مواصلاتها مدى تزايد ثقة الراكب بأدائها في مدينة كـ دبي تتسابق يومياً مع الزمن. وتجري دبي للمواصلات خطوات تنسيقية مع بلدية الإمارة بشأن النقل الداخلي والخارجي في مجال الحافلات خصوصاً أن النقل الخارجي أصبح تابعاً لها بالكامل.

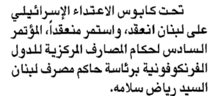
منح حقوق امتياز خاصة

أما أبرز المشاريع التي تنوي «دبي للمواصلات» خوضها، فتتركز في ستراتيجية جديدة تعتمد على منح حقوق امتياز لشركات أجرة وأسماء أخرى في الإمارة لتقديم وتشغيل خدماتها تحت إشراف المؤسسة وضمن معاييرها وضوابط قواعدها، من غير أن يؤدي ذلك إلى زيادة في الأسعار، وبما يضمن مصالح كافة الأطراف وتحقيق ربحية مناسبة للشركات التي تتمتع بتلك الامتيازات إلى جانب المؤسسة وأصحاب أرقام الأجرة من المواطنين. كما ستسعى «دبي للمواصلات» إلى تقييم مدى الحاجة المستقبلية للتحوّل إلى مساهمة العامة وطرح أسهمها في السوق في ضوء الستراتيجية الجديدة. ■



في ظل الديون والأنظمة الألكترونية و...

المصارف المركزية الفرنكوفونية: أي دور؟ اية مهام؟



تحت كابوس الاعتداء الإسرائيلي على لبنان انعقد، واستمر منعقداً، المؤتمر السادس لحكام المصارف المركزية للدول الفرنكوفونية برئاسة حاكم مصرف لبنان السيد رياض سلامه.

شارك في المؤتمر الذي استمر يومين في فندق بالم بيتش حكام المصارف المركزية في البلدان التالية: فرنسا، بلجيكا، سويسرا، اللوكسمبورغ، كندا، بولونيا، رومانيا، البانيا، بلغاريا، تونس، دول افريقيا الغربية، دول افريقيا الوسطى، كمبوديا، جزر الرأس الأخضر، جزر القمر، جيبوتي، غينيا، هايتي، لاوس، مدغشقر، مولدافيا.

تناول المؤتمر موضوعات متنوعة من خلال مداخلات عرضها حكام المصارف المركزية، وهي جاءت كالآتي:

بولونيا: دروس الأزمات

المداخلة الأولى كانت للسيدة **هانا غرونكيفيتش فالس** حاكم المصرف المركزي البولوني عن الدروس التي يمكن استخلاصها من الأزمات المالية الأخيرة التي عصفت في آسيا الجنوبية وروسيا والبرازيل. فرأت أن أهم العبر المستقاة هي أن الاضطرابات السياسية تؤثر بشدة على تصرفات المستثمرين المؤسساتيين، وان آثار هذه الاضطرابات تنتقل بسهولة إلى الأسواق المالية الدولية، وان الأزمات النقدية والمالية التي قد تنشأ تتحول إلى أزمات مصرفية خصوصاً في حال وجود ارتباط وثيق بأعمال المؤسسات المصرفية في الخارج. ورأت ان النهاية قد تظهر حاجة إلى تأميم عدد من مؤسسات التسليف الوطنية الأمر الذي يؤدي إلى تحميل المواطن نتائج مباشرة لاضطرابات الأسواق المالية. وأشارت إلى الحاجة لوجود ثقة بالمصارف المركزية والقائمين على شؤونها وهذا يتطلب استقلالية هذه المؤسسات ومصداقية وشفافية في إدارتها لسنوات عدة.

افريقيا الغربية: العملة القوية

المداخلة الثانية كانت للسيد **شارل باني** حاكم المصرف المركزي لدول افريقيا الغربية، الذي عرض لمزايا ولمساوئ العملة القوية. فأشار إلى ان المستثمرين المؤسساتيين يفضلون تكوين جزء مهم من محافظهم من العملات القوية كونها تلعب دور عملات احتياط دولي وتستعمل لتسوية المدفوعات الدولية. وعرض لحسنات ومساوئ اعتماد عملة قوية فأشار إلى ان اعتماد عملة قوية يتطلب المحافظة على معدلات تضخم منخفضة ترفع القدرة الشرائية للعملة وتزيد الثقة وتخلق بيئة ملائمة لتشجيع الاستثمار. كما يؤدي إعتماد عملة قوية إلى تخفيض أسعار السلع المستوردة وتحسين الميزان التجاري ولكنها أيضاً تؤدي إلى تراجع التصدير إذا لم يتم المحافظة على هامش تضخمي مع الدول التي تتنافس مع صادراتها.

كما يتطلب إعتماد عملة قوية وجود انضباط مالي على صعيد عجز الدولة وذلك للجم التضخم والمحافظة على القدرة التنافسية، وهذا الانضباط يؤدي إلى تقليص الحاجة للاقتراض من الخارج، لكن العملة القوية قد تُغري على الاستدانة وتبدأ المشكلة عند التسديد والضغط على المكتسبات المحققة من الانضباط المالي. وترتبط العملة القوية، عادة، بارتفاع معدلات الفوائد، وهذا الأمر ضروري للحد من التضخم ولاستقطاب الأموال من الخارج ولكنها قد تؤدي إلى تخفيض النمو الاقتصادي عبر ارتفاع كلفة تمويل الاستثمارات. غير أنها من خلال استقطاب رؤوس الأموال الخارجية قد تساهم في تحفيز النمو بشرط تمكن البلد من المحافظة على قدرته التنافسية. وخلص إلى أن المهم ليس الكلام عن عملة قوية أو ضعيفة بل توفير الثبات في قيمة العملة وقيام نظام مالي سليم وانتهاج سياسات اقتصادية جيدة على المدى الطويل.

كندا: النظام العالمي

المداخلة الثالثة كانت لحاكم المصرف المركزي الكندي السيد **غوردن تيسن** الذي تحدّث عن الهيكلية الجديدة للنظام المالي العالمي، فأشار إلى أن من أهم الأسباب الرئيسية للأزمات المالية في السنوات السابقة هي الضمانات التي منحت للمستثمرين وهي:

- التشبث بسعر صرف ثابت (ضمان سعر العملة بغض النظر عن الظروف الاقتصادية).
- ضمانة المصرف المركزي لصغار المودعين وتدخله لمنع انهيار المصارف المتعثرة.
- ضمانة صندوق النقد الدولي.

وذكر ان الحلّ يكون بالتخلي عن سياسة تقديم الضمانات السابقة للمستثمرين والعمل على تقوية القطاع المصرفي وتعزيز الرقابة، وأخيراً إتباع سياسات مالية واقتصادية سليمة. وعدّد بعض الخطوات التي من شأنها تفادي الأزمات المالية مستقبلاً منها:

- زيادة الشفافية على مستوى صندوق النقد الدولي.
- إشراك القطاع الخاص في حلّ الأزمات.
- العمل على تعديل دور اللجنة الموقتة interim committee في صندوق النقد الدولي لتصبح اكثر فعالية.
- العمل على التخفيف من آثار تكلفة الإصلاحات الاقتصادية على الصعيد الإنساني والاجتماعي.

وأشاد بالمبادرة التي تجلت بإنشاء



«منتدى للإستقرار المالي في العالم» (يضم الدول الاقتصادية الكبرى وعدداً من المؤسسات المالية الدولية :
(IOSCO, IAIS, BIS, IMF وغيرها)
ولكنه أشار إلى استمرار تحبيذه لفكرة العمل في نطاق اللجنة الموقتة للصندوق الدولي لأنها أوسع تمثيلاً.

لبنان : الدولرة

الداخلة الرابعة كانت لحاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** وتناولت ثلاثة مواضيع:
الموضوع الأول كان عن الدولرة والاستقرار النقدي وتأثيرها على التضخم وتجربة لبنان في هذا المجال، فأشار إلى أن بداية الدولرة في لبنان تعود إلى أزمة إنترا سنة 1967 وقد سهل لها اعتماد لبنان لنظام صرف حر لم يتغير أبداً حتى خلال الأحداث. وقد اتسعت ظاهرة الدولرة خلال الحرب الأهلية التي استمرت نحو الخمس عشرة سنة وأفضت إلى تدهور العملة الوطنية بسبب ارتفاع عجز الموازنة العامة، وارتفعت نسبة الدولرة وبلغت الذروة العام 1987 متجاوزة نسبة 92 في المئة من الودائع المصرفية. وقد تراوحت نسبة دولرة الودائع المصرفية خلال السنوات الثلاث الأخيرة ما بين 56 في المئة و65 في المئة.
وأضاف أنه كان على لبنان، شأنه شأن جميع الدول الناشئة التي تعتمد نظام صرف حر، ان يتأقلم مع ظاهرة الدولرة والتعامل بعدد من العملات لأنه من الصعب جداً التمسك بإعتماد عملة واحدة والحفاظ على القدرة الكافية لتمويل الاقتصاد. لذلك لم يقم مصرف لبنان بإتخاذ إجراءات مباشرة للقضاء على ظاهرة الدولرة بل تعامل معها كونها واقع يجب التأقلم معه وقام بالتركيز على خطوات من شأنها زيادة الثقة بالعملة الوطنية بشكل مباشر وغير مباشر، ومن أهم الإجراءات التي اتخذها في هذا المجال :
- السماح للمصارف بالاحتفاظ بـ 60 في المئة من أموالها الخاصة بالعملات الأجنبية.
- إنشاء «بيروت دولار ماركت» (Beirut Dollar Market) فأصبح هناك سعر فوائد للودائع بالدولار الأميركي على غرار ما هو جار حالياً في لندن وسنغافورة، ما يساعد ميزان المدفوعات ويساعد على استقطاب رؤوس الأموال في لبنان.
- قيام غرفة المقاصة المنشأة لدى مصرف لبنان بتسوية الشيكات المحررة بالعملات الأجنبية.
- حسم سندات تجارية وسندات خاصة مصدرة في الدولار الأميركي، وتحديد فائدة الحسم بالاستناد إلى فائدة ليبور زائد هامش يحدد تبعاً لأهداف المصرف المركزي.
- الطلب من المصارف الإبقاء على نسبة سيولة تساوي 30 في المئة من ودائعها بالعملات الأجنبية.
وذكر ان السياسة التي اعتمدها مصرف لبنان منذ العام 1993 والتي هدفت إلى تحقيق الاستقرار النقدي عبر استقرار سعر الصرف ولجم التضخم وإعادة الثقة للعملة اللبنانية وخفض الدولرة أدت إلى تحقيق النتائج التالية :
- إنخفاض معدل التضخم من نحو 120 في المئة العام 1992 إلى نحو 3 في المئة في العام الجاري، الأمر الذي أفضى إلى استقرار عام في مستوى الأسعار.
- تحسّن سعر صرف الليرة اللبنانية تدريجياً وبصورة مستمرة ومن دون تقلبات واسعة من 1,838 ل.ل. نهاية 1992 إلى 1,508 ل.ل. مقابل الدولار الأميركي في نهاية 1998. وكان لذلك اثر إيجابي على معدل النمو الذي بلغ 4 في المئة خلال السنوات الست المنصرمة على الرغم من وضع سياسي غير مستقر.
- زيادة صافي التدفقات الرأسمالية، وهو أمر يكشف عن ترسيخ ثقة المستثمرين بالوضع النقدي في لبنان وقد ساهمت هذه التحويلات في تأمين الموارد اللازمة لتمويل القطاع الخاص في عملية إعادة الإعمار.

لا لمجلس النقد

والموضوع الثاني الذي تناوله حاكم مصرف لبنان كان مسألة اعتماد لبنان لمجلس نقد على غرار ما هو معمول به في عدد قليل من البلدان، فذكر أن هذا الأمر صعب لأن ذلك يعني دولرة كلية للاقتصاد الوطني وبالتالي الوقوع في حلقة مفرغة من الفوائد المرتفعة على العملة الأميركية. وأشار إلى تجربة الأرجنتين في بحثها التحوّل من نظام مجلس النقد إلى نظام الدولرة الكلية.
أخيراً عرض حاكم مصرف لبنان للتوجهات العامة في منطقة الشرق الأوسط فرأى اتجاهاً نحو انخفاض معدلات التضخم وسعياً لإدارة افضل للدين العام ولإزالة الحواجز بين البلدان العربية لإنشاء سوق عربية مشتركة، وهذا الأمر الأخير غير سهل لأنه يتطلب تغييرات بنيوية جذرية في القوانين والأنظمة الداخلية للبلدان المعنية. وأشار إلى ان منطقة الشرق الأوسط قد استفادت من الارتفاع الذي حصل مؤخراً في سعر النفط وهذا الأمر سوف يؤدي إلى زيادة المعدل الوسطي للنمو بين 2 إلى 3 في المئة.

سويسرا : الأنظمة الإلكترونية

وفي المداخلة الخامسة تحدث حاكم البنك المركزي السويسري الدكتور **هانس ماير** عن أهمية التحضيرات لتأمين انتظام أداء الأنظمة الإلكترونية عند الإطلالة على القرن المقبل. ورأى ان الأمر يستدعي تعاون الجميع في القطاعين العام والخاص ليس فقط للإعداد لهذه التحضيرات بل لتجاوز الحوادث والأزمات التي قد تحصل خلال الانتقال للألفية الثالثة. وشدّد على أهمية إبعاد المناسبة عن إطار المنافسة وممارسات السوق، وتوقع حصول سحوبات للودائع من المصارف الصغيرة لمصلحة المصارف الكبيرة، لذلك تبدو أهمية إجراء اتفاقات خاصة في إطار من الشفافية والتعاون، في ما بين المصارف من جهة وبين المصارف وكبار مودعيها من جهة أخرى، لتوفير السيولة ولتجاوز المخاطر والحوادث غير المتوقعة. وأشار إلى ان الجهاز المالي في بلاده قد انشأ لجنة إرشاد «comité de pilotage» لرصد ومعالجة أي إختلالات في عمل الأنظمة الإلكترونية.



معرض النقد على هامش المؤتمر

اللوكسمبورغ: دور البنوك المركزية

في المداخلة السادسة عرض حاكم البنك المركزي في اللوكسمبورغ السيد **إيف مرش** لأهم التغييرات الجذرية التي ستطرأ على دور وأداء المصارف المركزية في البيئة الإلكترونية الحديثة التي تتقلص فيها باضطراد الحاجة إلى استعمال الإسناد المادية لصالح التعامل بالذاكرات الإلكترونية. وأشار إلى شمول التغييرات خلق النقد والربح المتأتي من طباعة وسك النقود المركزية وتداولها وتزويرها وإعداد السياسة النقدية ومجال وإطار الرقابة على المؤسسات المصرفية والمالية وقنوات الاتصال والإعلام. لذلك رأى أن الأمر يتطلب تعزيز الميزانية الإلكترونية للمصارف المركزية لتأمين أقصى درجات الأمان التي قد تصل إلى تجهيز هذه المؤسسات بنظامي عمل للتحوط من كافة الحوادث والاحتمالات. وأشار إلى أن الفرص المتزايدة أمام توسع وانتشار التجارة الإلكترونية ستدفع إلى زيادة التعامل بالنقود الإلكترونية، وان الوقت يضغط لوضع إطار قانوني يرعى شروط إصدار هذه النقود ويحدّد حقوق ومسؤوليات المؤسسات المصدرة لها والمستهلكين والموردين المتعاملين بها.

بلجيكا: المديونية

في المداخلة السابعة عرض حاكم مصرف بلجيكا السيد **غي كادن** لموضوع إدارة المصارف المركزية لديون الدولة، فذكر بأن اتفاقية ماستريخت تمنع المصرف المركزي في أي دولة من دول المجموعة الأوروبية من إقراض القطاع العام في هذه الدولة. وتحدد النسبة القصوى للدين العام إلى الناتج المحلي بـ60 في المئة كذلك فإن اتفاقية الاستقرار والنمو تحتم على البلدان المنضمة إلى الاتحاد النقدي الأوروبي إبقاء نسبة العجز العام لديها إلى الناتج المحلي ضمن حدود 3 في المئة. وأشار إلى انتشار مفاهيم حديثة تتعلق بالدين العام وكيفية إدارته خصوصاً في ظلّ انفتاح الأسواق المالية على بعضها وانتشار أفكار العولمة، أهمها توجه السياسة المالية ليس فقط إلى تخفيض حجم الدين العام بل أيضاً إلى تخفيض كلفته عبر ابتعاد المصرف المركزي أو وزارة المالية عن تحديد أسعار الفوائد وترك الأمر للسوق، وقد ساعد هذا التوجه بتطوير السوق الثانوية للأوراق الحكومية. وختم بالإشارة إلى أهمية وجود فصل واضح بين السياستين النقدية والمالية من دون ان يعني هذا عدم ضرورة حصول تشاور دائم بين القائمين على هاتين السياستين.

فرنسا: الاستقرار المالي

والمداخلة الثامنة كانت لحاكم المصرف المركزي الفرنسي السيد **جان كلود تريشيه** حول الاستقرار المالي والسياسة النقدية وشفافيتها، وقد استهلها بالتنويه بالأهمية الفائقة لانعقاد المؤتمر للمرة الأولى في بلد من الشرق الأوسط هو لبنان. ثم بادر إلى مناقشة ما تتداوله بعض الأوساط في الولايات المتحدة الأميركية من ان السياسة النقدية الأوروبية هي غير ديمقراطية. وأشار إلى أن القانون يلزم رئيس البنك المركزي الأوروبي بعرض السياسة النقدية أربع مرات في السنة الواحدة أمام البرلمان الأوروبي في ستراسبورغ، تماماً كما هو الأمر في فرنسا حيث تستطيع الجمعية الوطنية الفرنسية دعوة حاكم المصرف المركزي الفرنسي، في أي وقت، لتقديم الإيضاحات عن السياسة النقدية المنتهجة، في حين أن رئيس «**الفيديرال ريزيرف**» الأميركي يقوم بتقديم هذا العرض مرتين فقط أمام الكابيتول. كذلك تدعى رئاسة الاتحاد الأوروبي كل أسبوعين إلى حضور مناقشات مجلس حكام البنك المركزي الأوروبي، في حين أن السلطة التنفيذية، في الولايات المتحدة الأميركية تغيب كلياً عن لجنة السوق المفتوحة

«Open Market Committee (OMC)»

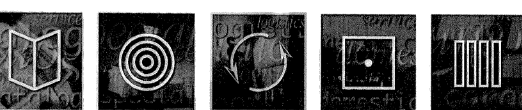
من جهة أخرى أشار السيد **تريشيه** إلى أن الشفافية المطبقة في أوروبا تختلف عن الشفافية الأميركية المتلفزة. فالنظام الأوروبي، الذي لا يكشف عن موقف أعضاء الحاكمية لأنه يعتبر أن هذه الأخيرة تعمل بشكل جماعي collégial، يوفر الشفافية المطلوبة عن طريق قيام حاكم البنك المركزي بعقد مؤتمر صحفي، مرة كل شهر على الأقل يعطي فيه تفاصيل الأسباب الموجبة التي دفعت مجلس الحكام لاتخاذ القرارات المعلنة.

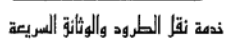
كذلك أوضح أن السياسة النقدية الأوروبية ليست اقل ديمقراطية من الأميركية التي تهدف بصورة أساسية إلى تحقيق النمو الاقتصادي وزيادة فرص العمل، ذلك ان السياسة الأوروبية المتمحورة حول استقرار الأسعار هي شرط أساسي للنمو ومكافحة البطالة عن طريق:1) المحافظة على القيمة الشرائية للعملة الوطنية،2) تعزيز الثقة بهذه العملة الأمر الذي يمكن من الاستفادة من معدلات فوائد منخفضة، 3) تعزيز موقع الصناعات الوطنية في المنافسة بفضل معدلات التضخم المتدنية.

وتناول السيد **تريشيه** أخيراً الأوضاع الاقتصادية في منطقة **اليورو** فأشار إلى تفاؤله بالمستقبل الاقتصادي لهذه المنطقة لتوافر بيئة نقدية ملائمة لانطلاقة اقتصادية قوية. وأشار إلى ارتفاع معدلات البطالة التي لا تزال المشكلة الأساسية التي تعاني منها معظم دول أوروبا، وأوضح ان البطالة في دول المجموعة الأوروبية هي مشكلة بنيوية ترتكز على عدم قدرة الاقتصاد الأوروبي على خلق أعمال ومهن لا تحتاج إلى مؤهلات خاصة للوافدين الجدد وذلك نتيجة قدم وعدم ليونة قوانين السوق، والمطلوب في هذا المضمار هو العمل على تحسين البرامج التعليمية والتأهيلية. وعرض لبعض المؤشرات الاقتصادية التي تظهر قوة الاقتصاد الفرنسي الذي حقق فائضاً كبيراً في ميزان المدفوعات الجاري ومعدل نمو جيد بلغ 2,3 في المئة.

أخيراً عرض كل من حاكم المصرف المركزي الكمبودي **شانتو شايو وانطوان نكوديا** مدير العلاقات المالية الخارجية في المصرف المركزي لدول افريقيا الوسطى للتطورات الاقتصادية في بلادهما. ■

حلول النقل المتكاملة





خدمة نقل الطرود والوثائق السريعة | خدمة الشحن | خدمات النقل الداخلي | خدمات التخزين والتغليف | الخدمات الخاصة | خدمة التسوق بواسطة الكاتالوج

ارامكس تؤمن لكم خدمات متعددة ومتميزة في مجالات النقل والتوصيل الى جميع انحاء العالم. أعدت ارامكس برنامجاً دقيقاً صمم خصيصاً لمتابعة أعمال الشحن والتوصيل باستخدام أحدث الوسائل والتقنيات العالمية بإشراف موظفين أكفاء ويمتلكون قدرات فنية ومهارات عالية.

ارامكس تضع كل خبراتها وامكانياتها في متناول يدكم لخدمتكم على كافة المستويات سواء كانت شخصية او عملية او تجارية. هدفنا ازالة العقبات من طريقكم وتقريب المسافات واختصار الاوقات ليسهل عليكم التفرغ لتنمية وتوسيع اعمالكم وانتم واثقين كل الثقة بأن ارامكس ستلبي احتياجاتكم مهما تعددت واينما كانت.



www.aramex.com





في جلسة الافتتاح، من اليسار: هيلموت شيفر، عدنان القصار، د. ايريش كاوب، عباس فائق الغزاوي، د. محمد السعدي

المنتدى الاقتصادي العربي - الألماني الثاني

من التجارة إلى الشراكة

• الحضور الإقتصادي يطغى على أهل السياسة

برلين – ابراهيم علي محمد

أكثر من 320 من المسؤولين العرب والألمان توافدوا الحضور المنتدى الاقتصادي العربي – الألماني الذي نظمته غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية (غرفة) للمرة الثانية في العاصمة الألمانية برلين على مدار يومي 24 و 25 حزيران/ يونيو الماضي. مثل الحاضرون مختلف الفعاليات الاقتصادية في كل من ألمانيا والدول العربية. وتخلل أعماله التي استمرت طوال يومي 24 و 25 حزيران/يونيو الماضي جلستين صباحيتين عامّتان وورش عمل تناولت إمكانات نقل التعاون العربي الألماني من «المستوى التجاري إلى مستوى الشراكة» في مختلف المجالات وعلى رأسها السياحة والتدريب المهني.

افتتح المنتدى رئيس غرفة الدكتور **محمد السعدي** بكلمة أهاب من خلالها برجال الأعمال للإسراع باستغلال فرص الاستثمار المتاحة بما يحقق دفع عملية النمو وتدعيم أسس العملية السلمية في الشرق الأوسط. وطالب الشركات والبنوك الألمانية بمزيد من الجرأة على صعيد الاستثمار المباشر في البلدان العربية وإلا فإن البساط سيسحب من تحت أرجلها لصالح غيرها. واعتبر أن تحسّن مناخ الاستثمار في هذه البلدان أزال معظم مبررات التردد على صعيد النشاط المباشر في أسواقها. وفي ضوء تزايد رجحان كفة الميزان التجاري بين العرب وألمانيا لصالح الأخيرة دعا **السعدي** إلى تطوير العلاقات الاقتصادية بين الجانبين باتجاه التوازن. وتحدث في جلسة الافتتاح **هاني الحسن** ممثل الرئيس الفلسطيني **ياسر عرفات** الذي كان من المقرر أن يرعى المؤتمر. **الحسن** أكد على أهمية تحقيق السلام كشرط لدفع عملية النمو ونقل العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية إلى مستويات متقدمة. كما شدد على أهمية الدعم المالي الألماني لتطوير البنى التحتية في مناطق الحكم الذاتي الفلسطيني، حيث يشكل هذا الدعم ثلث مجمل الدعم الأوروبي لفلسطين والذي بلغ حتى الآن نحو 500 مليون دولار. واستعرض **عدنان القصار** رئيس غرفة التجارة الدولية في باريس ورئيس الاتحاد العربي لغرف الصناعة والتجارة والزراعة أهم التحديات التي تواجه الاقتصاد العالمي في ظل العولمة. ويأتي على رأسها التجارة الدولية الكلاسيكية والاستقرار المالي والتجارة الإلكترونية والسلام. وأشاد **القصار** بما حققته البلدان العربية على صعيد إصلاح قطاعاتها المالية وتحسين شروط الاستثمار والبدء بتحرير التجارة. وهذا ما يدل على تصميمها لتطوير اقتصادياتها باتجاه ربطها بالاقتصاد العالمي. وأضاف أنه «في الوقت الذي تعاني فيه آسيا وروسيا وأميركا اللاتينية من أزمات يبدو الشرق الأوسط مكاناً واعداً للاستثمار ولعقد الصفقات مع الاقتصاد الألماني». ولم ينسَ الإشادة بما حققه بلده لبنان على صعيد إعادة الإعمار وعودة ثقة المستثمرين ببيروت كمركز مالي وخدماتي مهم في منطقة الشرق الأوسط.

> **العلاقات العربية-الألمانية: ضرورة تجاوز التجارة إلى الاستثمارات المباشرة والشراكة**

بقية المسؤولين العرب الذين تحدثوا في الجلستين الصباحيتين ركز معظمهم على مستوى العلاقات الاقتصادية مع ألمانيا وعلى فرص العمل والاستثمار في بلدانهم. وعلى صعيد العلاقات تبين أنها ما تزال دون المستوى المطلوب على الرغم من تحسنها. ويتجسد ذلك في كونها لم تتجاوز التجارة إلى الاستثمارات المباشرة بشكل ملموس. وفي هذا الإطار أعرب السيد **عباس فائق الغزواي** السفير السعودي وعميد السلك الدبلوماسي العربي في بون عن أمله وثقته بإمكانات تعميقها. وفي معرض الحديث عن فرص الاستثمار تحدث مسؤولون عرب آخرون عن إنجازات ومزايا النشاط الاقتصادي في بلدانهم. وزير المالية والاقتصاد الوطني في السودان الدكتور **عبد الوهاب عثمان** ذكر أن بلاده حققت نسب نمو عالية لا تقل عن 6 في المئة خلال العامين الماضيين. وتطرق إلى الإصلاحات المالية التي أدت إلى تراجع عجز الميزانية إلى دون 1 في المئة ومعدل التضخم إلى 8 في المئة خلال السنة الماضية. كما استعرض لأهم الثروات الزراعية والطبيعية التي تتمتع بها بلاده وإلى ميزات استغلالها، وعلى رأسها الأراضي الخصبة والنفط والذهب والحديد

والنحاس الخ... وأضاف أن بلاده دخلت مرحلة تصدير النفط مما سيوفر المزيد من الموارد لمكافحة الفقر وتحديث البنية التحتية. وتحدث وزير التجارة والصناعة التقليدية والسياحة في موريتانيا السيد **أحمدي ولد حمادي** عن الشروط الجيدة التي توفرها بلاده للمستثمرين. فلا تقتصر هذه الشروط حسب الوزير ليس فقط في الاستقرار السياسي والتسهيلات الضريبية والقانونية، فموريتانيا تتمتع بثروات غنية لم يتم البدء باستثمارها بعد ومنها على سبيل المثال النحاس والذهب والأسماك. واستعرض **أحمد الأطرش** نائب وزير الخارجية الليبي أهم مجالات الاستثمار في بلاده بعد رفع الحظر عنها، ورأى أن إمكانات التعاون مع الجانب الألماني أكبر من مثيلاتها مع الدول الأخرى، سيما وأن العلاقات الاقتصادية بقيت قائمة على الرغم من الحصار الذي فرض على البلاد بعد حادثة لوكربي.

الجانب الألماني

ومن بين الذين تحدثوا من الجانب الألماني الدكتور **ايريش كاوب** رئيس الاتحاد الألماني للسياحة وتناول في كلمته دور السياحة في دفع عجلة النمو العالمي. فهي القطاع الأكثر إيجاداً لفرص العمل، حيث سيصل عدد عامليها إلى 230 مليون بحلول العام 2030. كما أن إيراداتها تساعد على تطوير البنى التحتية والصناعات الاستهلاكية. وتبين من خلال الأرقام التي ذكرها أن النمو السياحي في البلدان العربية ما يزال محدوداً. ويدل ذلك أن نصيبها من مجمل إيرادات السياحة العالمية يقل عن 2,5 في المئة، أي أقل من نصيب بلد صغير كالنمسا. وعرج **كاوب** على فرص السياحة الضخمة التي ما تزال غير مستغلة في البلدان العربية. وفي ضوء ذلك طالبها باتباع «خطط ترويج وطنية هجومية وشاملة» طويلة الأمد. وفي معرض إجابته على سؤال «الاقتصاد والأعمال» بخصوص أهم المشاكل التي تواجه السياحة العربية رأى أن تحقيق نقلة نوعية فيها «مرتبط بالتغلب على المشاكل الأمنية التي تحصل في بعض البلدان العربية من فترة إلى أخرى». وقال: «أن مثل هذه المشاكل تؤدي إلى إلغاء الحجوزات وتراجع الإيرادات السياحية كما حصل في مصر بعد حادثة الأقصر». غير أن

تطوير العلاقات الاقتصادية يبدأ بالسياحة والتدريب المهني

تطور الأحداث في منطقة المشرق العربي مؤخراً أكد أن المشكلة ليست مشكلة الأمن الداخلي بقدر ما هي مشكلة الإرهاب الإسرائيلي الذي يطال المنطقة بشكل مباشر أو غير مباشر ويعيق تدفق الاستثمارات إليها. ودليل على ذلك القصف الإسرائيلي الغادر على محطات الطاقة والبنية التحتية في بيروت وجنوبها والذي تزامن مع أعمال اليوم الثاني للمنتدى. أعمال القصف الوحشية هذه خيمت على أعمال اليوم الثاني للمنتدى وعلى وجوه المؤتمرين وأحاديثهم ومداخلاتهم. وفي هذا الإطار عبر وزير الدولة الألماني للشؤون الخارجية السيد **هيلموت شيفر** الذي كان أول المتحدثين في الجلسة العامة لليوم المذكور عن أسفه لما حصل في بيروت معتبراً أن ذلك لا يساعد على إحلال السلام ودفع عملية التنمية.

ممثلو الشركات الألمانية الذين حضروا وتحدثوا دعوا المسؤولين ورجال الأعمال الألمان لإعادة تقييم وجهات نظرهم في الأسواق العربية الواعدة. الدكتور **هاينرش بندر** رئيس مجلس إدارة شركة فيليب هولتسمان أهاب بهم للتفكير مجدداً بأهمية المنطقة العربية والمبادرة للاستثمار فيها. وشدد على أهمية تنفيذ الخطط الرامية لربط اقتصادياتها بمثيلاتها في الاتحاد الأوربي. وبالإضافة إلى ذلك دعا **هيربرت فورنر** مدير شركة بوش-سيمنس للأدوات المنزلية المؤسسات الألمانية إلى مزيد من العالمية من خلال إقامة فروع ومراكز إنتاج لها في البلدان العربية وغيرها. وأضاف أن شركته تضم 260 شركة تابعة في مختلف البلدان ومنها مصر والسعودية. وهناك خطوط للتوسع إلى باقي البلدان العربية في ضوء بدء العرب بإقامة منطقة التجارة العربية الكبرى. وتحدث **بيرند فيلد** رئيس مجلس إدارة شركة براون عن نشاط مؤسسته الذي يشمل كافة البلدان العربية. وذكر بأن المرحلة المقبلة ستشهد بالإضافة إلى أخرى التسويقية أخرى استثمارية وإنتاجية.

ورش عمل

ورش العمل التي أقيمت في إطار المنتدى تناولت السياحة والتدريب المهني وتمويل المشاريع وتقنيات الاتصالات والبيئة والبنية التحتية والصناعة والقوانين. وركزت الندوات التي أقيمت في إطارها على قطاعي السياحة والتدريب المهني.

ندوة السياحة: آفاق واسعة

أبرز المتحدثين في المجال السياحي كان الدكتور **ايريش كاوب** الذي عبر في مداخلته عن التفاؤل بمستقبل العلاقات السياحية العربية - الألمانية. وقال بهذا الخصوص «إن البلدان العربية تمكنت من تحقيق الشروط التي تؤهلها لاستقبال المزيد من السيّاح. فهي لا تقدم للسائح الألماني التراث العريق والشمس والشواطئ والقرب الجغرافي وحسب، فالدفء الاجتماعي النادر فيها وحب العرب للألمان يشكلان ميزة فريدة. ولكنها ما تزال بحاجة إلى سياسة تسويقية تنطوي على تقديم عروض متنوعة على مدار السنة أسوة بما تفعله بلدان أخرى معتبراً أن التجربة التونسية وتجربة إمارة دبي مثال يحتذى به. وأضاف نحن لا نريد سياحة جماعية للتسلية والمتعة وإنما سياحة فردية وعائلية يتم من خلالها التعرف على العادات والتقاليد والمساهمة في استغلال فرص الاستثمار. وتحدث **صائب نحاس** رئيس رابطة جمعيات السياحة العربية عن فرص الاستثمار المتوفرة في القطاع السياحي العربي في ضوء الجهود المبذولة لفتح الأسواق العربية على بعضها البعض. وذكر أن تنقل السائح بين البلدان العربية سيصبح سهلاً وهناك مشروع يتم إعداده من أجل اعتماد فيزا سياحية سورية - لبنانية مشتركة. وتوجت ندوة



من اليسار: القصار، هاني الحسن، محمد السعدي

السياحة بالتوقيع على اتفاق للتعاون السياحي بين موريتانيا واتحاد الصناعات الألمانية للسياحة. ويشبه هذا الاتفاق مثيله الذي وقع مع لبنان مؤخراً، حيث يهدف بالإضافة إلى تشجيع قدوم السائحين قيام الجانب الألماني بالمساعدة على تدريب وتأهيل الشباب الموريتاني في المجال السياحي حسب ما صرّح به الوزير **أحمدي ولد حمادي**. وفي معرض حديثه أثناء حفلة التوقيع قال الدكتور **ايريش كاوب** رئيس الاتحاد الألماني المذكور: «أن هناك مفاوضات لعقد اتفاقات مماثلة مع دول عربية أخرى كالإمارات وسلطنة عمان».

الوزير الموريتاني أحمدي ولد حمادي يوقع اتفاق تعاون مع اتحاد الصناعات الألمانية للسياحة

ندوة التعليم والتدريب المهني

حظيت ندوة التعليم والتدريب المهني بإقبال كثيف غير متوقع وخصوصاً من الجانب العربي. وأكثر الحاضرون العرب من المداخلات والأسئلة التي طرحت في إطار المحاضرات التي ركزت على تأهيل الشبيبة ومتابعة التأهيل أثناء العمل وكذلك على التعليم الذي تقدمه وسائل الاتصال الحديثة عبر الانترنت. وعكس ذلك تعطّشهم للإطلاع على خصائص وميزات نظام التدريب المهني الألماني الذي يتمتع بكفاءة عالية. وكان من بين المتحدثين خبراء ورجال أعمال ومسؤولون بينهم **فؤاد السنيورة** وزير الدولة اللبناني للشؤون المالية سابقاً والذي قدّم مداخلة شيقة عرج من خلالها على ضرورة الاهتمام بالتأهيل لإيجاد الخبرات والكوادر القادرة على الإبداع ودفع عملية التقدم الاقتصادي والتعاون مع ألمانيا. وتحدث **محمد عمر عبدالله** المدير العام لغرفة تجارة وصناعة أبو ظبي حول تجربة التعليم والتدريب المهني الإماراتية وسعي بلاده للاستفادة من خبرات مختلف الدول ومنها الخبرات الألمانية في مجالات تأهيل الخبرات والمدربين وإعداد المناهج. وبرز الاهتمام بشكل خاص بما يسمى نظام التدريب المهني الثنائي الألمان (The German Dual System of Vocational Training) والذي يصنف على أنه الأفضل من نوعه في العالم. **كريستيان رونغي** المدير العام لمؤسسة انتيا التابعة لمجموعة لوكاس- نولي الناشطة في مجال التعليم التطبيقي ذكر أن هذا النظام يعتمد على شقي التدريب المهني في المؤسسات الصناعية والخدماتية وعلى التعليم النظري في المدارس المهنية الحكومية. ويتم تنفيذ برنامج التأهيل بشقيه بحيث يقضي الطالب أسبوعياً ثلاثة إلى أربعة أيام في المؤسسة ويوماً إلى يومين في المدرسة. وتستمر فترة التأهيل التي تشمل الشباب بعد الصف العاشر سنتين إلى ثلاث سنوات حسب طبيعة المهنة. وما يميز هذا النظام أن غالبية الذين يتدربون يجدون عملهم في نفس المؤسسات التي تدربوا فيها بعد انتهاء فترة التأهيل. وفي غالبية الحالات يجد الآخرون فرص عمل في السوق التي تبحث في الغالب عن أصحاب المهن. وعن إمكانات تطبيقه عربياً صرح **إيهاب الداعوق** المدير الإقليمي للمؤسسة المذكورة أن المشكلة الأساسية على الصعيد العربي تكمن في غياب بنية اقتصادية تضم مؤسسات كافية لاستقبال المتدربين كما هو عليه الحال في ألمانيا.

المصارف الألمانية

وخلال ندوة تمويل المشاريع تحدث **محمد ياسين فتحي** المدير العام التنفيذي للبنك الأهلي المصري عن تجربة البنك ودوره في تمويل مشاريع البنية التحتية مثل مشروع شرق بور سعيد ومترو القاهرة. كما تطرق إلى دور المؤسسات المصرفية الأجنبية في هذا التمويل مشدداً على أن الدور الألماني يقتصر على تقديم تسهيلات مصرفية محدودة قياساً إلى مثيلاتها الأوروبية الأخرى أو الأميركية. كما أشار إلى أن الألمان يتخوفون أكثر من اللزوم على صعيد المشاركة في إقامة المشاريع في المنطقة العربية. واعتبر الدكتور **يورغن هولتز** مدير اتحاد بنوك برلين أن ضعف تواجد البنوك الألمانية في المنطقة العربية يعود إلى انشغال الألمان بوحدتهم والتوجه إلى شرق أوروبا وخصوصاً إلى روسيا. وهذا ما أدى إلى بقاء المنطقة العربية خارج دائرة أولوياتها. وأعرب **هولتز** عن ثقته بأن الوضع سيتغير في المستقبل المنظور شريطة نجاح الشركات العربية بالحصول على ثقة المؤسسات المصرفية الألمانية.

وفي ندوة الاتصالات تحدث **مصطفى سماحة** مدير المبيعات في شركة انفينون للتكنولوجيا عن التجارة الإلكترونية مبيناً أهم الخدمات التي تتم في إطارها قطاعات البنوك والهاتف ووسائط النقل محلياً وعبر الحدود الخ... عن طريق استخدام البطاقات أو الكروت الإلكترونية الذكية. ويخص بالذكر منها بطاقات نظام الدفع الإلكتروني (Loyalty Cards) التي يتم تعميم استخدامها نظراً للميزات التي تتمتع بها. ومنها على سبيل المثال زيادة العائد وتخفيض تكاليف الخدمة والتمتع بنظام أمان من الدرجة العالية ناهيك عن إمكانية تداولها باستخدام البصمة من دون الحاجة إلى تواقيع. ونوّه بأهمية إدخال أنظمة اتصالات متجانسة في البلدان العربية من أجل إتاحة المجال لاستخدام نفس البطاقة في طول الوطن العربي وعرضه.

وفي إطار ندوة المشاريع الصناعية تحدث الدكتور **نعمان أزهري** ممثل شركة جريمانشر لويد عن المراقبة الفنية للمشاريع. وأبرز دورها في التوصل إلى اقتراح الحلول التي تؤدي إلى تحقيق انسجام بين مختلف أجزاء المشروع. وتظهر نتائجها بشكل خاص في المشاريع التي تساهم فيها العديد من مؤسسات الإنتاج والتصميم. ومن شأن القيام بها أن يؤدي إلى الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة في سبيل الحصول على منتج أو خدمة ذات جودة عالية. وشدد على أهمية مبدأ حيادية المؤسسات التي تقوم بمثل هذه المراقبة وعلى أهمية عدم قيامها بالنشاط وفقاً لمبدأ تحقيق الأرباح.

إن منتدى هذا العام تميز بحضور أقل من قبل أهل السياسة لصالح أهل الاقتصاد. ويمكن تفسير ذلك على أنه رسالة مفادها أن السياسيين عملوا ما ينبغي عليهم عمله على صعيد تحسين مناخ الاستثمار. وعليه فإن الكرة الآن في ملعب الاقتصاد الذي ينبغي عليه المبادرة لاستغلال الفرص المتاحة بشكل فعلي. ■

الخليج: القطاع التجاري وتأثيرات العولمة

الشتى: هذه هي شروط الاستفادة من المتغيرات

في غمرة الكلام الكثير عن العولمة وتأثيراتها السلبية والإيجابية يبدو الاهتمام العربي في هذه الظاهرة أقل من المستوى المطلوب، خصوصاً في كيفية الاستفادة من العولمة لخدمة وتطوير الاقتصادات العربية أقلّه في القطاع التجاري. من هنا تأتي أهمية البحث الذي أعدّه جاسم محمد الشتى، مدير عام غرفة تجارة وصناعة البحرين، بعنوان «تأثير العولمة الاقتصادية على قطاع التجارة في مجلس التعاون الخليجي».



جاسم محمد الشتى

القطاع التجاري في الخليج

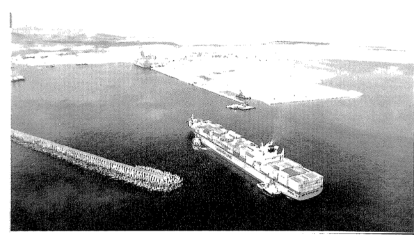
لكي نستطيع فهم تأثير العولمة وكيفية استفادة دول الخليج منها، لا بدّ من الحديث عن الواقع الحالي للقطاع التجاري، وحركتيّ التصدير والاستيراد. ويعتبر الشتى أن الصادرات الخليجية تتجه بشكل أساسي نحو أسواق الدول الصناعية المتقدّمة حيث بلغت قيمة صادرات دول مجلس التعاون في العام 1997 إلى دول جنوب شرق آسيا 31 مليار دولار، اليابان 30,1 مليار دولار، السوق الأوروبية 12,4 مليار دولار، أميركا 12,6 مليار دولار، أما الواردات فمعظمها يأتي من الدول الصناعية أيضاً مثل السوق الأوروبية (30,2 مليار دولار)، أميركا (14,9 مليار دولار) وجنوب شرق آسيا (10,3 مليارات دولار). ويقول الشتى أن ارتفاع إجمالي قيمة الواردات بنسبة 80,2 في المئة (من العام 1988 إلى 1997) يعود إلى ارتفاع مستوى المعيشة وزيادة معدلات النمو الاقتصادي نتيجة لتنفيذ العديد من الخطط وبرامج التنمية الاقتصادية. كما أن نسبة إجمالي الصادرات ارتفع أيضاً بنسبة 125,8 في المئة ليؤدي كل ذلك إلى زيادة حجم التبادل التجاري بنسبة 104,8 في المئة من العام 1988 إلى العام 1997.

آثار العولمة

إن ظاهرة العولمة أتت بكثير من الفائدة على الدول الصناعية الكبرى، ولكن هل هذا هو الحال مع الدول العربية وخصوصاً دول الخليج؟

إن دول الخليج مثلها مثل باقي الدول النامية ستستفيد من نظم ضبط قواعد السلوك والتعامل في التجارة الدولية ومن قواعد منظمة التجارة العالمية في مجال التحكيم وتسوية المنازعات التي يمكن أن تنشأ عن العلاقات التجارية بين الدول. ولكن أهم الآثار الإيجابية للعولمة على الخليج هي انفتاح أسواق الدول الصناعية لتستوعب المزيد من صادرات الدول النامية سواء من السلع الزراعية أو الصناعية نتيجة لتخفيض الرسوم الجمركية وغير الجمركية. هذا الانفتاح سيساهم ليس فقط في حفز الشركات والمؤسسات الإنتاجية المختلفة على تحسين جودة الإنتاج وزيادة قدرته على المنافسة، ولكن في تحسين هياكل البنية الأساسية في دول مجلس التعاون وفي الاهتمام بتنظيم المعلومات والاتصالات وتحسين المناخ الإستثماري لدول الخليج أيضاً. ويعتبر الشتى أن إنعاش العولمة للاقتصاد العالمي وإخراجه من الكساد، وتوقع البعض إضافة 250 إلى 300 مليار دولار على الدخل الصافي العالمي، لا بد أن يعود جانب منه على اقتصادات دول الخليج.

وعلى الرغم من فوائد العولمة الكثيرة، لا بد من التنبّه لمخاطرها وآثارها السلبية لأن الكثير من التقارير الاقتصادية تفيد أن الدول النامية، لا سيما دول الخليج، لن تستفيد من مزايا ومنافع العولمة على النحو الذي يمكن أن يحقق العدالة والمساواة والتكامل الاقتصادي الدولي المطلوب، خصوصاً في مجالات الإستثمار والتدفقات البتروكيميائية. وبما أن هذه السلع لا تزال تخضع لقيود جمركية وغير جمركية في الدول الصناعية، فإن هذا سيؤثر سلباً ليس فقط على أسعار صادرات هذه السلع، ولكن على اقتصادات دول الخليج بكاملها أيضاً. فانخفاض الطلب على النفط يؤدي إلى حدوث فائض في الإنتاج النفطي، الذي بدوره يؤدي إلى انخفاض العائدات. ولتغطية هذا العجز، يمكن لدول الخليج القيام بخطوات عدة قد تزيد الوضع سوءاً، فإذا قررت الأوبيك زيادة الإنتاج فإن هذا سيمعن في تدهور الأسعار، وإذا قررت دول الخليج فرض ضرائب أو رسوم على بعض السلع والخدمات المعفاة أصلاً من الضرائب، فهذا سيؤدي إلى إحجام جانب مهم من المستهلكين عن شرائها. أما إذا قررت دول الخليج اللجوء إلى أسواق رأس المال العالمية للحصول على قروض لتمويل العجز، فهذا سيؤدي إلى زيادة الديون الخارجية على دول الخليج. والذي سيزيد الوضع سوءاً، هو إمكانية تنصل الدول المتقدمة من تعهداتها نحو الدول النامية في مجال التكنولوجيا والمعونات اللازمة التي التزمت بها في اتفاقية منظمة التجارة العالمية، كما أن العولمة ستلغي فوائد النظام العام للأفضليات الجمركية التي يأخذ بها الكثير من الدول الصناعية، والتي تعفي بعض الصادرات الصناعية للدول النامية من الرسوم على السلع المماثلة المستوردة من الدول المتقدمة. ويعتبر مدير عام غرفة البحرين أن دول الخليج لا تستطيع بالدرجة الكافية منافسة الدول الكبرى بسبب تمتع الأخيرة بتكنولوجيا متطورة. أخيراً وليس آخراً، وبسبب الاندماج والترابط بين اقتصادات الدول وانفتاح الأسواق على بعضها بشكل لم يسبق له مثيل، فإن أهم الأخطار للعولمة هو سرعة انتقال الأزمات الاقتصادية أو الخسائر بين الدول.



الاستفادة من العولمة

أصبحت ظاهرة العولمة الاقتصادية ظاهرة حقيقية، من هنا أصبح من الضروري التعامل معها، تعظيم آثارها الإيجابية، والحدّ من آثارها السلبية. **الشتي** يقترح ما يلي:

- الإسراع بانضمام باقي دول الخليج مثل السعودية و سلطنة عمان إلى منظمة التجارة العالمية للاستفادة من التسهيلات التي تفرضها هذه المنظمة المسيطرة على 95 في المئة من إجمالي حجم التجارة العالمية.

- الإسراع بتكوين السوق الخليجية المشتركة لتدعيم الموقف التفاوضي مع العالم الخارجي في كافة المجالات.

- مواصلة الاهتمام بسياسات دعم وتشجيع الصادرات الصناعية لزيادة قدرتها التنافسية على المستوى الدولي، ما يؤدي إلى توسيع الأسواق الخارجية لهذه الصادرات واكتساب أسواق جديدة. هنا يجب التركيز على الصناعات التصديرية التي هي ذات ميزة نسبية تجعلها قادرة على المنافسة، وتشجيع بحوث التسويق على مستوى المؤسسات الصناعية الكثيرة في دول الخليج.

- زيادة فاعلية دور الغرف التجارية والصناعية واتحاداتها في مجال تنمية التجارة الخارجية لدول الخليج عن طريق مشاركتها للوفود الرسمية إلى الخارج للحصول على أفضل الشروط في مجال الاستيراد والتصدير، وتفعيل دورها في مجال إعداد وتهيئة المتطلبات الخاصة بعملية التجارة والحديث عن نتائج ذلك في مؤتمرات وندوات خاصة. كما أن على دول مجلس التعاون تشجيع الغرف على المشاركة في المعارض وإقامتها، خصوصاً تلك التي تتعلق بالمنتوجات الوطنية.

- إن سياسة الإغراق الخارجي التي تقوم على تصدير سلع وبيعها بسعر الجملة في الأسواق المحلية لبلد المنشأ سيؤدي إلى انهيار الشركات الوطنية بسبب عزوف المستهلكين عن شراء منتجاتها، مؤدياً في النهاية إلى احتكار الشركات الأجنبية الكبيرة للسوق في دول الخليج. لذلك على الأخيرة أن تحقق حداً مهماً من التنسيق والتعاون في ما بينها لمكافحة «سياسة الإغراق» هذه.

- على دول الخليج أن تسهّل وتشجّع عملية الاندماج بين الكيانات والمؤسسات الاقتصادية المماثلة لأن ذلك يساعد على تفادي التقلبات الاقتصادية والركود الاقتصادي العالمي والارتقاء بمستوى الخدمات وانخفاض تكاليف وتشغيل وزيادة معدلات الأداء والاستعانة بالتكنولوجيا الحديثة وزيادة القدرة على المنافسة.

- بما أن الشركات العائلية منتشرة بشكل كبير في دول الخليج والتي تواجه الكثير من المشاكل بسبب طغيان الطابع العاطفي لا بدّ لمجلس التعاون أن يحوّل هذه الشركات إلى أخرى عامة مساهمة أو مقفلة، ما يساهم في تطوير القدرات المالية والإنتاجية لهذه الشركات.

- تدعيم المزايا النسبية التي يتمتع بها القطاع الخاص في دول الخليج والاهتمام ببرامج التخصيص.

- الاهتمام بعنصريّ السعر والجودة في الإنتاج عن طريق قيام المؤسسات الإنتاجية بالتدريب المهني للعمال، والاهتمام ليس فقط بكفاءة المختبرات وأساليب الفحص، بل أيضاً في عمليات التعبئة وتغليف السلع طبقاً للمواصفات العالمية. ويشرف على كل ذلك إدارة كفوءة قادرة على تطوير الطاقة الإنتاجية وتفعيل التعاون بين المؤسسات.

- الاهتمام ببحث ودراسة نظام التجارة الإلكترونية لتحقيق استفادة دول الخليج من هذا النظام.

- مواصلة الاستمرار في مراجعة التشريعات والسياسات الاقتصادية لمواجهة المتغيرات الاقتصادية المترتبة من آثار العولمة.

- تفعيل المفاوضات مع الدول الصناعية للتغلّب على العقبات التي تواجه الصادرات الصناعية وخصوصاً البتروكيميائية منها.

بعد دراسة آثار العولمة والستراتيجية المثلى لمواجهة مخاطرها، يمكن القول أن دول الخليج لا يمكن أن تستفيد من المتغيرات الاقتصادية إلا مجتمعة. من هنا، على دول مجلس التعاون أن تسعى ليس فقط إلى توسيع نطاق وفاعلية المشروعات الخليجية المشتركة، بل أيضاً إلى الإسراع بتأسيس منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، لزيادة القوة التفاوضية للدول العربية، وتعظيم الفوائد، وتأسيس المزيد من المشاريع المشتركة للحدّ من الاستيراد الخارجي.■

قيمة واردات وصادرات دول مجلس التعاون الخليجي مع أهم الدول والمجموعات الدولية خلال العام 1997

أهم الدول والمجموعات الدولية	واردات		صادرات		الميزان التجاري
	القيمة	النسبة %	القيمة	النسبة %	فائض/عجز
السوق الأوروبية	30.620	39.9	12.488	10.9	- 18.132
أميركا	14.913	19.4	12.612	11.1	- 2.301
دول جنوب شرق آسيا	10.378	13.5	31.027	27.4	20.649
اليابان	8.647	11.2	30.149	26.6	21.502
الصين	2.538	3.2	2.241	1.9	- 297
باقي الدول العربية	1.481	1.8	2.201	1.9	720

المصدر: منظمة الخليج للاستشارات الصناعية



شيراتون الكويت
SHERATON KUWAIT

عالم متميز
الحصاد هو 30 جائزة

في شيراتون الكويت، عالم يتميز بلمسات هندسية وجمالية خلّاقة وبأجواء من الرفاهية والراحة جعلته عنواناً وحيداً لروح الضيافة وأهّلته لنيل أكثر من 30 جائزة عالمية وللإنضمام إلى مجموعة الفنادق الفخمة لشيراتون.

مدير عام شيراتون الكويت، السيد فهد ابو شعر تحدّث عن الفندق ونشاطاته. وهنا الاسئلة والأجوبة:

فهد ابو شعر

■ كيف تقيّم أوضاع شيراتون الكويت، بعد إعادة بنائه بالكامل؟

□ فندق شيراتون الكويت تملكه شركة الفنادق الشرقية وتديره شركة شيراتون العالمية العاملة تحت مظلة «ستار وود» العالمية (Star Wood) التي تعتبر من أهم شركات إدارة الفنادق في العالم. و«ستار وود» تضمّ، إضافة إلى شيراتون، مجموعات الفنادق التالية: Westin، Luxury collection، Four Points، W، وCaesar. وشيراتون الكويت هو أول شيراتون خارج الولايات المتحدة الأميركية وقد افتتح بتاريخ 26 حزيران/ يونيو 1966، وكان يمثّل أول فندق درجة أولى في منطقة الخليج وأحد أوائل فنادق الدرجة الأولى في العالم العربي.

تعرض الفندق إلى تدمير كامل خلال الغزو العراقي للكويت، وأعيد بناؤه بعد التحرير ليستعيد دوره العريق كأحد أهم الفنادق في المنطقة. كما انضمّ إلى مجموعة الفنادق الفخمة لشيراتون (Sheraton Luxury Collection) العام 1994.

وشيراتون الكويت يحتلّ الدرجة الاولى، وقد نال بعد إعادة بنائه أكثر من 30 جائزة عالمية، كما صنّفته مجلة «الإقتصاد والأعمال» كأفضل فندق في الكويت وفقاً لإستفتاء أجرته العام الماضي. وبالفعل يحتلّ الفندق المرتبة الاولى بين الفنادق الكويتية إن من حيث الايرادات أو من حيث نسبة الاشغال، وما يميز الفندق عن سواه هو تنوّع المطاعم فيه لإرضاء جميع الأذواق، فهناك المطعم اللبناني والايطالي والصيني والهندي، إضافة إلى الردهة والمقهى الإنكليزي وصالة المؤتمرات أحد أهم أسباب نجاح الفندق هو تلبية حاجات ورغبات الزبائن وليس رغبات وحاجات الإدارة. نحن ننظر إلى الصناعة الفندقية من منظار الزبائن.

■ ما هي الخدمات والتسهيلات التي يقدّمها الفندق لزبائنه وخصوصاً رجال الأعمال منهم؟ وما هي الأقسام التي أضيفت بعد إعادة بنائه؟

□ الغرف كلها مجهّزة بالفاكس، وكنا السبّاقين في ذلك، وكذلك كنا السبّاقين في توفير خدمات الانترنت في الغرف، بحيث نوفّر للزبون جهاز كمبيوتر وموقع (أو عنوان) على شبكة الانترنت، وطبعاً كل الغرف مجهّزة بالأجهزة السمعية والبصرية المستقلة (ستريو، تلفزيون وفيديو).

بالنسبة لعملية إعادة البناء، إنتهزنا هذه الفرصة لتوسيع حجم الغرف. والفندق ينفرد بين فنادق المنطقة بسعة غرفه التي لا تقل عن 45 متراً مربعاً. وقد أنشأنا مركزاً لرجال الأعمال لتوفير كل خدمات الفاكس والانترنت والهاتف والطباعة، إضافة إلى أننا خصصنا ثلاثة طوابق بخدمات مميزة أسميناها الخدمات البرجية، (Towers Services) بحيث أن الزبون يحصل على خدمات خاصة اضافية كاستعمال الردهة لعقد الإجتماعات واستقبال الضيوف إضافة إلى خدمات متنوعة على مدار الساعة، وذلك مقابل زيادة ضئيلة على تعرفة الغرفة الأساسية.

■ كم بلغت كلفة إعادة البناء؟

□ كلفة إعادة بناء وتحديث الفندق بلغت نحو 50 مليون دولار ووضعية الفندق تطلبت هذا المبلغ الكبير. فشيراتون الكويت عبارة عن ثلاثة أبنية بنيت على مراحل: المبنى الأول تمّ بناؤه العام 1966، والثاني أوائل السبعينات، أما الثالث فقد أنجز العام 1978.

عملية إعادة البناء شملت كل مباني الفندق وكان هناك تغيير جذري للبنى التحتية، وما أنجز مدعاة فخر لنا، إذ أن شيراتون الكويت يعتبر حالياً أحد أهم وأفخم الفنادق الدولية في العالم العربي.

■ بالنسبة للزبائن، إلى أية فئة ينتمون بمعظمهم؟

□ بالإمكان القول أن 99 في المئة من زبائننا من رجال الأعمال، إذ أن الكويت تعتبر مقصداً للأعمال بشكل أساسي أكثر منها مقصداً للسياحة. الكويت بلد للتجارة والمال وهذا ما ينعكس على طبيعة زبائن الفنادق الكويتية. وشيراتون الكويت يستقبل العديد من المؤتمرات سنوياً إضافة إلى سياح عرب

وخليجيين خصوصاً. أما بالنسبة للسياحة، فإن الكويت لم تستطع حتى الآن وضع نفسها على الخريطة السياحية في المنطقة رغم أنها تمثّل بنظري درّة الخليج فيجب أن تتضافر الجهود في القطاعين العام والخاص لخلق نشاطات سياحية وثقافية وفنية لتعزيز السياحة في الكويت تماماً كما حصل في فعاليات «هلا فبراير»، الذي كان ناجحاً وأعطى دفعاً كبيراً للبلد على الرغم من أن فترة التحضير كانت قصيرة نسبياً، وبرأيي أهم مظاهر نجاحه كان اسهامه في خلق أجواء الفرح لدى الكويتيين أنفسهم. فالنجاح على الصعيد المحلي هو استثمار حقيقي لنجاحات في المستقبل على مستوى جذب السائح الأجنبي والعربي.

■ كيف تقيّم وضع الصناعة الفندقية في الكويت؟ ما هي الفرص المتوفرة في هذا القطاع وما هي متطلبات السوق؟

□ قبل الحديث عن الكويت أودّ أن أشير إلى النقص الكبير في الغرف إن في لبنان أو سورية أو البحرين وغيرها. العرض الحالي لا يلبي الطلب القائم في كل المنطقة تقريباً، وتطوير الصناعة الفندقية يعتمد على سياسات الدول لناحية تعزيز السياحة وخلق الأنشطة السياحية والتجارية والإقتصادية لجذب السياح ورجال الأعمال على حدٍّ سواء.

بالنسبة للكويت، الفنادق الكويتية تعتمد بشكل أساسي على رجال الأعمال، وهذا يعني أنّ الصناعة الفندقية ترتبط عضوياً بطبيعة الإقتصاد الكويتي الذي يرتكز إلى النفط والإستثمارات الخارجية. وقد انعكس تراجع أسعار النفط والتباطؤ الإقتصادي في الكويت على حركة رجال الأعمال الأجانب وبالتالي على الفنادق الكويتية، إلا أن ذلك لا يمنع برأيي من ايجاد منفس إقتصادي ثالث غير النفط والإستثمار الأجنبي لتعزيز النشاط الإقتصادي في البلد من جهة، والصناعة الفندقية من جهة أخرى.

وهذا المتنفس الإقتصادي هو التجارة، فالكويت بلد تجاري في الأساس، والإنفتاح الإقتصادي والتجاري، وصولاً إلى جعل الكويت مركزاً تجارياً مهماً في المنطقة، كفيل بتعزيز الإقتصاد الكويتي بكافة قطاعاته ومن ضمنها السياحة والفنادق. لنأخذ دبي مثلاً، في العام 1982 كان عدد الغرف السياحية فيها يراوح بين 500 وألف غرفة، أما اليوم فهناك ما لا يقل عن 30 ألف سرير وهذا في فترة لا تتجاوز 18 عاماً. كل ذلك بفضل الإنفتاح التجاري والمالي الذي حوّل دبي إلى مركز تجارة ومصارف في المنطقة.

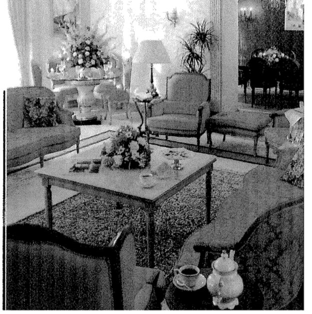
لا بدّ من خلق خط ثالث في الكويت في ظل تراجع اسعار النفط والإستثمارات الأجنبية، والخط الثالث برأيي هو السياحة والتجارة والخدمات المالية والمصرفية المساندة لها.

يذكر إلى أنه كان في الكويت في العام 1981 ما يزيد عن 1000 غرفة درجة أولى، وفي العام 1982 دخلت فنادق دولية مثل ساس (SAS) وريجنسي (Regency) والميريديان (Meridian) والهوليداي ان (Holiday Inn) ووصل عدد غرف الدرجة الأولى إلى 2000 غرفة. بعد التحرير، إنخفض عدد الغرف في فنادق الدرجة الاولى: الريجنسي لم يفتح بعد التحرير، في الشيراتون انخفض عدد الغرف من 477 إلى 300 غرفة، في الميريديان من 377 إلى 280 غرفة، في الهوليداي ان من 470 إلى 300 غرفة، وهذا ما ينطبق ايضاً على فندق سفير. اليوم عدد غرف الدرجة الاولى المتوفرة في الكويت لا يزيد عن 1363 غرفة بالمقارنة مع 2000 غرفة في 1982.



فندق «شيراتون الكويت» ملتقى كبار الشخصيات العالمية. في الصورة: السيد فهد أبو شعر يستقبل الرئيس الأميركي السابق جورج بوش

طبعاً إذا بقي الوضع الإقتصادي على حاله، لا أرى أية جدوى إقتصادية من زيادة عدد الغرف إن عن طريق توسيع الفنادق الموجودة أو بناء فنادق جديدة، ولكنني على يقين أن تحرير الإقتصاد والتجارة سيفتح آفاقاً واسعة جداً للإقتصاد الكويتي بشكل عام، وللصناعة السياحية والفندقية بشكل خاص. وإذا ما نظرنا إلى السياحة في مختلف دول العالم نرى ان معدلاتها مرشحة للإزدياد على مدار السنة، وبإعتقادي ان بالإمكان وضع الكويت على الخريطة السياحية العالمية، خصوصاً ان البلد يتمتع بمميزات إقتصادية وسياحية كثيرة تؤهله لذلك. المطلوب ليس فقط جذب السائح العربي والأجنبي، بل ايضاً الحد من الهجرة المالية الكويتية التي تحدث خلال أية عطلة، وهذا هو الأهم برأيي. ففي أية عطلة يخرج معظم الكويتيون خارج البلد وهذا يشكّل استنزافاً كبيراً يرتد سلباً على الإقتصاد ككل، في حين أن تنشيط السياحة عبر خلق النشاطات الفنية والثقافية والتجارية وغيرها يعزز جميع القطاعات الإقتصادية من دون إستثناء: التجارة، الفنادق، المطاعم، المصارف ... . أما كلفة تعزيز السياحة على الدولة فلا تتطلب إستثمارات وأموالاً طائلة، بل تتطلّب فقط تسهيلات وخدمات وبيئة نظيفة وأفكاراً خلّاقة، والباقي يقوم به القطاع الخاص. ■



انتركونتيننتال : 6 فنادق جديدة ومسؤوليات اجتماعية وبيئية

تقوم سلسلة فنادق انتركونتيننتال بتطوير 6 مشاريع جديدة ضمن خطة توسع في الشرق الأوسط وافريقيا ترفع عدد فنادقها العاملة إلى 44.

في الدوحة قطر يجري حالياً إنشاء فندق انتركونتيننتال الذي تملكه شركة فنادق الخليج ويضم 300 غرفة وشاطئاً خاصاً ونادياً ترفيهياً ومركزاً للمؤتمرات ومجموعة من المطاعم المتنوعة. ويعدّ الفندق جزءاً من مجمع ضخم يتم تنفيذه على 4 مراحل يشمل مركزاً للتسوق و 55 شالياً و 111 وحدة سكنية.

تستعد سلسلة فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال الشرق الأوسط وافريقيا لافتتاح ثلاثة فنادق في المملكة العربية السعودية هي فندق التقوى انتركونتيننتال المدينة في أواخر العام الجاري ويضم 192 غرفة، ليصبح ثالث فندق تديره انتركونتيننتال في المدينة المنورة بعد انضمامه لفندقي دار الإيمان انتركونتيننتال ودار الهجرة انتركونتيننتال. وستفتتح الشركة أيضاً فندق دار التوحيد انتركونتيننتال مكة في العام المقبل ويضم 323 غرفة، ليصبح الفندق الثاني الذي تديره انتركونتيننتال في مكة المكرمة، والعاشر في المملكة العربية السعودية.

وأكدت السلسلة إعادة افتتاح فندق فينيسيا انتركونتيننتال في بيروت في ليلة رأس السنة الميلادية المقبلة، بعد أن خضع لبرنامج تجديدات شامل استغرق خمس سنوات وبلغت تكاليفه 100 مليون دولار أميركي.

وعلى صعيد القارة الافريقية سيجري افتتاح اول فندق انتركونتيننتال في اريتيريا في شهر أيلول/سبتمبر المقبل، ويضم فندق اسمرة انتركونتيننتال 171 غرفة. وسيفتتح فندق جوهانسبرغ ايربورت انتركونتيننتال في جنوب افريقيا في أواخر العام الجاري، ويضم 150 غرفة، بالإضافة إلى ذلك تقوم سلسلة الفنادق العالمية حالياً بتطوير مشاريع عديدة أخرى في أماكن رئيسية في المنطقة.

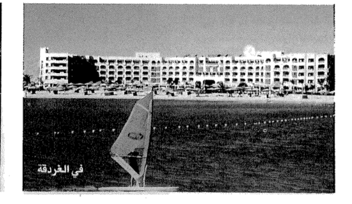
وقال ريمون ج. خليفة رئيس سلسلتي فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال وكراون بلازا الشرق الأوسط وافريقيا عن فندق انتركونتيننتال الدوحة الجديد الذي سيفتتح في مطلع شهر أيلول/سبتمبر العام المقبل: «انه مشروع مدهش حقق دخول انتركونتيننتال لأول مرة في قطر. ويشكل جزءاً من مرحلة مهمة من مراحل تطوير منشآت الشركة في منطقة الخليج». وأضاف: «لأننا ملتزمون بتقديم مستويات تدريب عالية في فنادقنا ومنتجعاتنا في المنطقة، فإن ضيوف فندق الدوحة انتركونتيننتال سيجدون مستويات الخدمة نفسها التي تمّيز فنادق انتركونتيننتال حول العالم».

من جهة أخرى، تبدي سلسلة فنادق انتركونتيننتال حرصها على صفات مميزة سواء لراحة نزلائها أو لمسؤولياتها الاجتماعية والبيئية. ومنذ 1996 وحتى اليوم تقوم السلسلة بجمع الأموال لصالح «اليونيسف» التي يستفيد منها اكثر الأطفال بؤساً في العالم. وقامت الشركة مؤخراً بتقديم برنامج على الإنترنت هو عبارة عن مزاد علني لليلة واحدة على أي غرفة من الفنادق الـ 200 التابعة لها، على أن يخصّص ريع هذه الليلة لـ «اليونيسف».

وفنادق انتركونتيننتال هي أول شركة فنادق تقوم بتأسيس نظام للادارة البيئية من خلال التزامها بنقاط 6 هي: خفض استعمال الطاقة والمياه، التدقيق البيئي، دعم برامج بيئية محلية مثل مشروع لإعادة تدوير الورق والنفايات في القاهرة.

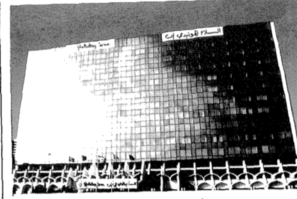
وإلى هويتها العالمية، تهتم فنادق انتركونتيننتال بالحرص على نكهة وخصوصية البلد الموجودة فيه والحفاظ على عاداته وتقاليده وفنادق المجموعة في مصر خير دليل على ذلك سواء في «سميراميس» أو منتجع الاهرامات الدولي «Pyramids International Resorts» أو في منتجع وكازينو انتركونتيننتال الغردقة. ■


رسم تخيلي لـ انتركونتيننتال الدوحة


في الغردقة


في مسقط — البستان

هوليداي إن: 6 فنادق في السعودية



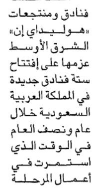
فندق هوليداي إن السلام جدّه

أعلنت سلسلة فنادق ومنتجعات «هوليداي إن» الشرق الأوسط عزمها على إفتتاح ستة فنادق جديدة في المملكة العربية السعودية خلال عام ونصف العام في الوقت الذي استمرت في أعمال المرحلة الثانية لتجديد فندق هوليداي إن السلام جدّه.

وسيجري إفتتاح أول فندقين جديدين من الفنادق الستة في حفر الباطن والرياض أواخر العام الجاري، بينما ستفتتح الفنادق الأربعة الأخرى العام المقبل في الهفوف والمدينة المنوّرة والخبر، إضافة لمنتجع هاف مون باي على الساحل على بعد 40 كلم من الخبر.

من جهة أخرى، فازت شركة بالحصا للهندسة والمقاولات بعقد قيمته 120 مليون درهم لإنشاء فندق هوليداي إن بر دبي الذي يعدّ ثاني فندق هوليداي إن في المدينة.

ويضم الفندق الجديد 240 غرفة ومن المقرر إفتتاحه خلال الربع الثالث من العام 2000، ويُعتبر الفندق السابع عشر ضمن مجموعة الفنادق والمنتجعات التي تديرها «هوليداي إن» في الشرق الأوسط.

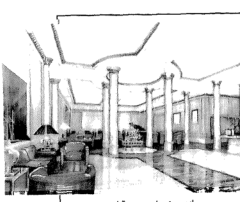

د. عثمان عائدي

مقر منظمة السياحة الأوروبية المتوسطية

دشّن رئيس منظمة السياحة الأوروبية المتوسطية رئيس الإتحاد العربي للفنادق والسياحة د. **عثمان عائدي**، وفي حضور وزير السياحة المغربي **حسن صبار** المقر العام للمنظمة في المغرب.

ونوّه **عائدي** بالدور الذي يقوم به المغرب في تطوير السياحة البينية العربية مشدداً على أهميتها في تعريف العرب ببعضهم البعض.

انتركونتيننتال وكراون بلازا في «الملتقى 2000»



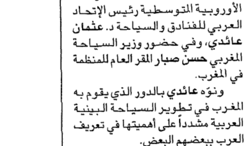
المنصة الواحدة في «الملتقى 99»

شرعت فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال وكراون بلازا بالتخطيط سلفاً للإشتراك في معرض سوق السفر العربي (الملتقى 2000) بعد أن تكلل إشتراكهما في «الملتقى 99» بالنجاح.

وشكل معرض سوق السفر العربي «الملتقى 99» قاعدة مثالية للتعاون بين السلسلتين العالميتين، حيث قامتا بعرض منتجاتهما وبرامجهما وعروضهما في منصة واحدة لأول مرة في الشرق الأوسط.

ومن ضمن البرامج التي طرحت خلال المعرض برنامج «خيارات الصيف». ويتميز هذا البرنامج بقيمة كبيرة ويضمّ مجموعة من التسهيلات والمزايا التي تسري في نحو 250 فندقاً ومنتجعاً لانتركونتيننتال وكراون بلازا حول العالم.

شارك في منصة انتركونتيننتال وكراون بلازا في معرض سوق السفر العربي (الملتقى 99) مسؤولون اداريون من 27 فندقاً من 20 دولة، وشهد المعرض هذا العام زيادة نسبتها 18 في المئة في عدد الزائرين من قطاع السياحة والسفر.


راديسون ساس – مسقط

راديسون ساس في مسقط

أعلن فندق ساس – مسقط الذي من المقرر إفتتاحه خلال ايلول/سبتمبر المقبل بتكلفة إجمالية تبلغ 16،3 مليون دولار اميركي، عن خطط لافتتاح ستة مطاعم وقاعات مشروبات في الفندق الذي يُقام في منطقة الخوير في العاصمة العُمانية، مسقط. ويتضمّن الفندق الجديد 156 غرفة.

من ناحية أخرى، أعلنت مجموعة راديسون ساس الفندقية العالمية عن توسع جديد لها في روسيا الإتحادية، حيث من المقرر ان تفتتح فندقها الجديد راديسون ساس رويال سان بطرسبورغ أواخر العام 2000، وهو يقع في مبنى تاريخي.

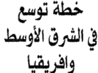
ماريوت لادارة فندق الخليج الدوحة

اختيرت ماريوت انترناشونال إنك، المدرجة في سوق نيويورك للأوراق المالية، لإدارة فندق شيراتون الخليج سابقاً في العاصمة القطرية الدوحة. وسيعاد تسمية المنشأة لتصبح فندق الدوحة ماريوت الخليج.

ويضمّ الفندق 317 غرفة وسيخضع قريباً لبرنامج تجديدات مكثّف يشمل الأماكن العامة وغرف الضيوف والأنظمة والتجهيزات على أن ينتهي برنامج التجديدات في العام 2001.



منتجع «تريتوبس لودج» في كينيا



ستاروود: خطة توسع في الشرق الأوسط وافريقيا

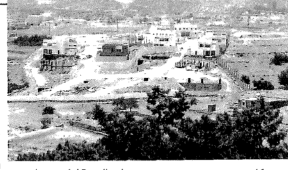
أعلنت شركة ستاروود للفنادق والمنتجعات العالمية – التي تملك فنادق ومنتجعات شيراتون، ويستن، فوربوينتس، سانت ريجيس/لكشوري كوليكشن، ودبليو – عن خطة توسعية ضخمة في منطقة الشرق الأوسط وافريقيا تكفّل تنمية عملياتها في هذه المنطقة بأكثر من 50 في المئة خلال الفترة الممتدة بين العامين 1999 و2002.

فقد انضمّ فندق وأبراج شيراتون الدمام، الذي كانت تديره مجموعة أوبروي في السابق، إلى قائمة فنادق ستاروود، كما أصبح فندق بريستول الشهير في بيروت عضواً في مجموعة سانت ريجيس/لكشوري كوليكشن. أما في كينيا فقد تولّت شيراتون مؤخراً إدارة 12 فندقاً تملكها وتديرها شركة «فنادق بلوك». وتتكوّن هذه المنشآت في الأساس من فنادق مقامة في محميات طبيعية – بما في ذلك منتجع «تريتوبس لودج» الذي كانت تحلّ فيه الأميرة **اليزابيت** عندما اصبحت ملكة بريطانيا إثر وفاة والدها الملك **جورج السادس**.

«فورتي» تتخلى عن ادارة فندق ابو ظبي

أعلنت فنادق ومنتجعات فورتي انها بالإتفاق مع مجموعة ظبي قد تخلت عن إدارة فندق فورتي غراند أبو ظبي إعتباراً من أول حزيران/يونيو الماضي، مع إستمرارها في إدارة وتشغيل فندق «لو مريديان أبو ظبي».

الرئيس/المدير المنتدب في فنادق ومنتجعات «لو مريديان» حول العالم **برنارد لامبرت** قال: «يؤسفنا إنهاء العقد بعد خمسة أعوام وكانت لنا علاقة مثمرة مع المالكين»... لكنه لاحظ ان «الخطط المستقبلية تختلف بعض الشيء عن تلك التي تمّ الإتفاق عليها مع بداية الشراكة».



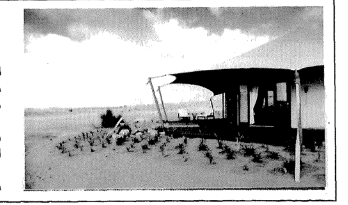
«قرية نصير» في الطائف

تمّ الإعلان عن إنجاز نحو 60 في المئة من «قرية نصير» السياحية التي تقوم على مساحة 22 ألف متر مربع في الطائف وتضم 46 وحدة سكنية بجميع منافعها العامة.

تمّ تنفيذ 24 فيلا جاهزة للتسليم تحتوي كل وحدة على 3 غرف نوم وغرفة معيشة ومطبخ وكراج...

صممت وحدات القرية لتكون عبارة عن منتجعات سياحية تستفيد من الإضاءة الشمسية والمناظر الخارجية الطبيعية.

وفي القرية فندق يحتوي على 52 جناحاً، ومسجداً يتسع لـ 150 مصلياً.



محمية المها في دبي

تعتبر محمية المها الطبيعية التي تملكها طيران الإمارات، مركزاً لجذب أصناف متنوّعة من الطيور والحيوانات البرية، والتي ازدادت بشكل كبير، وتمّ تسجيل أكثر من 30 صنفاً في المحمية، وتتضمّن هذه الأصناف طائر البوم والنسور وعصافير الصحراء الصغيرة.

كما تضمّ المحمية حالياً 38 غزالاً من المها العربية، 19 غزالاً ذات قرون، وهناك ايضاً 15 نوعاً من الزواحف التي تتضمّن «مراقب الصحراء» الذي يصل طوله الى متر واحد.

ويحتلّ مشروع المها مساحة 25 كلم2 من الصحراء على طريق دبي – العين، على بُعد ساعة تقريباً من وسط مدينة دبي.

«البستان -ميركيور» في جدّه أول فندق - بوتيك في المملكة

افتتح الشهر الماضي في مدينة جدّه فندق «البستان – ميركيور» بإدارة السيد حبيب البكوش.

يتبع الفندق للشركة السعودية الفرنسية لإدارة الفنادق والسياحة المنبثقة عن شراكة بين أكور الفرنسية العالمية المتخصصة في إدارة الفنادق، وبين «ايلاف» التي تشكل إحدى شركات مجموعة «سيدكو» السعودية.

وتخطط المجموعة الفرنسية السعودية لافتتاح خمسة فنادق أخرى في جدّه ومكة والمدينة.

وحبيب البكوش الذي سبق له وأشرف على افتتاح فندق «ايلاف» في المدينة المنوّرة العام الماضي متخصص في إدارة الفنادق ويعمل مع شركة أكور العالمية التي تعتبر الأكبر في هذا المجال وتدير اكثر من 2500 فندق حول العالم.

كما سبق لـ البكوش أن عمل في المملكة مدة سبع سنوات كمدير عام لفندق «حمرا – سوفيتال» بالإضافة إلى إدارة فنادق عالمية أخرى منذ اكثر من 20 عاماً.



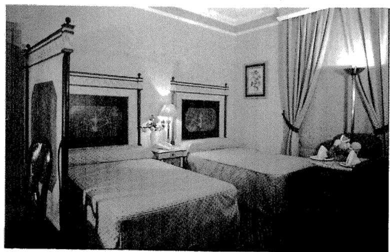
حبيب البكوش

وفندق البستان ميركيور هو أول فندق (بوتيك) في المملكة العربية السعودية، وهو فريد متميز يقدم مفهوماً عصرياً وجديداً في الخدمة والتسهيلات الفندقية على المستوى الفردي مع التركيز على خصوصية الخدمة وتلبية المتطلبات والرعاية بطريقة مميزة.

يقع فندق البستان – ميركيور في قلب مدينة جدّه على تقاطع طريق المدينة مع شارع فلسطين وعلى مرمى من مراكز المال والأعمال والتسوّق والمطار الدولي.

يضم الفندق 85 غرفة فخمة وجناحين وبنتهوس مجهّز بالأثاث الأنيق والفخم، كما يتميز بالرحابة والإطلالة البانورامية على شارعيّ فلسطين والمدينة.

كما يضم ثلاثة مطاعم: فرنسي وإيطالي وشرقي، وقاعة اجتماعات مجهّزة بأحدث الوسائل السمعية والبصرية.





مجموعة روتانا : افتتاح فندق رحاب في دبي

أعلنت مجموعة روتانا عن افتتاح فندق رحاب روتانا سويتس Suites، وهو الفندق الـ 11 للمجموعة في الإمارات والفندق الـ 12 في الشرق الأوسط.

والفندق الجديد يقع مقابل مركز سيتي سنتر للتسوّق وعلى مقربة من مطار دبي الدولي ومركز دبي التجاري العالمي.

والغرف والأجنحة الـ 134 التي يضمها الفندق مجهزة بـ 29 قناة فضائية وأجهزة فيديو وغسالة ومجفف للشعر، ومرآة مكبرة، وصندوق للامانات ومكيّف مستقل ومايكروويف.

وفي الفندق مطعم على مدار الساعة ونادٍ صحي وقاعة للاجتماعات مجهزة بكل ما يحتاجه المسافر، فضلاً عن توافر مواقف مسقوفة للسيارات وغير ذلك.

رحلة بحرية على متن الانترنت

إذا كنت لا تستطيع أن تنتظر إلى تشرين الثاني/نوفمبر 1999 حيث ينتهي العمل من «فوياجير أوف ذي سيز» أكثر السفن إبداعاً على الإطلاق، فالانترنت سيحقق لك هذا الحلم من خلال موقعهم الجديد: WWW.rcc1.co\voyager of the seas.

فالموقع يضمّ نموذجاً عن هذه السفينة التابعة للرويال كاريبيان انترناشونال وتفاصيل حول وسائل الراحة فيها. هذا الموقع يضمّ العديد من العناصر الجذابة مثل سيبر كروز (Cyber Cruse) لمقارنة الحياة على متن السفينة مع الحياة اليومية في المنزل.

لاند روفر ديسكفري الجديدة: ثورة لا تراها العين

دبي، خطار زيدان

لم يدلّل مكتب بي أم دبليو الإقليمي في دبي سيارة لاند روفر ديسكفري الجديدة عندما دعا الصحافة العربية إلى تجربتها في منطقة حتا في دولة الإمارات العربية المتحدة، إنما المدلل كانت الصحافة نفسها التي جلست أقلامها خلف المقود راسمة مسارات بين رمال الصحراء، متسلقة تضاريس صخرية وعرة لتسير بعدها بهدوء على طرق ممهدة. وكل ذلك في جو حار سجلت درجة الحرارة الخارجية خمسين درجة مئوية.

الانطباع الأول لمن يشاهد السيارة الجديدة، «إنها ديسكفري»، وعلى الرغم من التغييرات والتحسينات الكثيرة التي طالت نحو 90 في المئة من عناصر الموديل القديم الا ان شخصية ديسكفري لم تمس، ويمكن القول ان التغيير الشكلي جاء تطويرياً وليس ثورياً، بخلاف التحسينات التقنية.

التصميم الجديد زاد من طول السيارة كما عرضها، ما انعكس إيجاباً على المساحة الداخلية التي أصبحت اكثر رحابة. ومن المواصفات الجمالية الجديدة مقابض الأبواب، شكل باب خزان الوقود، طبقة من الزجاج لجانب النافذة الخلفية والأضواء الألبينية ومخفف الصدمات الأمامي. كما تم تصميم مخفف الصدمات الخلفي بحجم اكبر مثبت عليه مجموعة من الأضواء، وخضعت مؤخرة السيارة إلى تعديلات شملت الأضواء الخلفية، وخفض الإطار الإضافي لتوضيح الرؤية، كما ازداد حجم الأضواء المثبتة على مخفف الصدمات الخلفي.

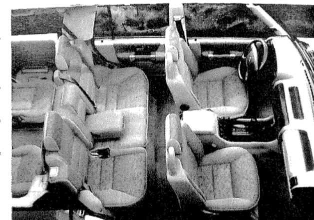
أما المقصورة الداخلية فقد شملت على تعديلات في حجم المقاعد التي أصبحت اكثر رحابة وتمّ زيادة طول الوسائد وتعديل الحواف الجانبية لمقاعد الصف الثاني لتصبح اكثر سهولة في الجلوس. كما روعيت مواصفات السلامة في تصميم مقعدي الصف الثالث مع تزويدهما بأحزمة أمان بثلاث نقاط. وتمّ تركيب مساند الرأس لهذه المقاعد في سقف السيارة بشكل يمكن طيّها عند اللزوم. كما أن الصعود إلى السيارة من الباب الخلفي أصبح اكثر سهولة بفضل تجهيزها بسلم هيدروليكي.

وأدخلت لاند روفر تقنيات حديثة متقدمة في تصنيع الهيكل وتطوير قاعدة السيارة، كما طرأ تعديل على المواد المستخدمة في تصنيع الهيكل باستخدام اكبر لمادة الفولاذ المطلية بطبقة الزنك، ما يعني متانة أكبر وحماية فائقة من التآكل.

أما التعديلات التي أدخلت على محرك البنزين من ثماني اسطوانات، وسعة أربع لترات المصنوع من الألمنيوم، فأدت إلى زيادة عزم التدوير نحو 9 في المئة عن المحرك السابق (من 312 نيوتن متر/ 2600 د.د. إلى 340 نيوتن متر/ 2600 د.د.) وقوة أكبر (من 179,7 حصان/ 4750 د.د. إلى 182,4 حصان/ 4750 د.د.) ومن التغييرات الأخرى المشعب الثنائي الجديد للمدخل واستخدام نظام بوش ماترونيك 1، 2، 5 لادارة المحركات ما يعطي تحكماً دقيقاً لحقن الوقود المرحلي والتشغيل من دون موزع.

ويتوفر ديسكفري بمحرك تيربو ديزل إلكتروني الحقن Td5 بسعة 2,5 لترات من خمس اسطوانات، وقوة 136 حصان/ 4200 د.د. وعزم دوران 315 نيوتن متر/ 1950 د.د.، ويمتاز بتقنية الحقن الإلكتروني، ما يعطي أداءً مثالياً ودقة وتحكماً افضل بخروج الأدخنة من المحرك. هذا المحرك الجديد مجهز بنظام جديد للتحكم EMC القادر على التعامل مع ستراتيجيات الوقود المتقدمة التي تحتاجها لاند روفر لهذا المحرك.





أما بالنسبة لنظام ناقل الحركة فيتوفر بخمس سرعات بالنسبة للناقل اليدوي آر 380 أو أربع سرعات أوتوماتيكية بتحكم إلكتروني. وقد تمّ تحديثه وتطويره ليوفر عزماً حقيقياً أقوى، ومرونة ودقة اكبر في تغيير السرعات.

ولم تهمل ديسكفري الجديدة تطوير مزايا السلامة، فزودت بنظام الفرامل المانعة للانغلاق ABS، مع التوزيع الإلكتروني للفرامل، كميزة قياسية في جميع الموديلات، إضافة إلى نظام التحكم الإلكتروني بالسحب ETC، والتحكم بالنزول من المنحدرات HDC. ونظام تعزيز الانعطاف ACE (قياسي على موديلات XS و ES وخياري على موديل S).

وإذا كانت التجربة خير برهان، فإن رهان لاند روفر على ديسكفري الجديدة كـ«واحدة من اكثر سيارات الدفع الرباعي تطوراً على الصعيد التقني في العالم»، رهان ناجح نظراً لما أثبتته هذه السيارة من إمكانيات رائعة تمثلت في الديناميكية والقدرة على المناورة من خلال التجارب القاسية التي أخضعت لها.

يبقى أن نشير أن أسعار الديسكفري الجديدة والتي ستصل إلى الأسواق العربية في شهر أيلول/سبتمبر المقبل تتراوح بين 110 و 149 ألف درهم إماراتي. ■

نجاح كبير لـ «ديسكفري» الجديدة



روبرت بايلي ماكيوان

أشار مدير عام بي أم دبليو الشرق الأوسط السيد روبرت بايلي ماكيوان، أمام الصحافة العربية إلى أن ديسكفري الجديدة حققت نجاحاً كبيراً في الأسواق التي طرحت فيها، وهي تساهم مع طراز فريلاندر (المتوقع وصوله إلى الأسواق الخليجية بداية العام المقبل) ورينج روفر في تحقيق أرباح مهمة لـ لاند روفر، حيث وصلت مبيعاتها إلى 56 ألف وحدة خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي، أي بزيادة نسبتها 30 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام 1998.

وأضاف أن الدخل الصافي لمجموعة بي أم دبليو (التي تضم بي أم دبليو، روفر ولاند روفر وميني وأم جي) بلغ 9,3 ملايين مارك ألماني في العام الماضي، بعد أن وصل في العام 1997 إلى 1,246 مليار وهو أعلى مستوى حققته المجموعة.

مدير تخطيط الإنتاج في لاند روفر السيد جون هولفورد قال إن ديسكفري الجديدة توفر تنوعاً وتطوراً في قدرات الدفع الرباعي وترسي مقاييس تنافسية جديدة، تشمل تحسينات في الجودة، تعزيز زيادة ديسكفري وقدراتها على الطرق الوعرة، توفير أداء فائق على الطرق المهدة، توفير عناصر السلامة لجميع ركاب السيارة، خفض الضجيج والاهتزاز، العناية بالتفاصيل لراحة العملاء وأخيراً تقديم تصميم مبتكر.





«شركة ساماكو» تطرح فولسفاغن «بورا» في السعودية

طرحت مؤخراً «شركة ساماكو»، الوكيل المعتمد لسيارات فولسفاغن، اودي وبورش في المملكة العربية السعودية سيارة «بورا» الجديدة.

تصنّف «بورا» في خانة السيارات متوسطة الحجم، بين سيارة الـ«غولف» والـ«باسات» وتتميز بنفحة رياضية أنيقة توحي بالقوة والدينامية.

تتوفّر «بورا» بخيارات عدة في المحركات، تتراوح سعتها ما بين 1،6 لتر و2،3 لتر بقوة تتراوح ما بين 100 حصان و150 حصاناً.

وتتميز «بورا» بعدد من المواصفات مثل المرايا الكهربائية، القفل المركزي، الجسم المجلفن بالكامل المضمون لمدة 12 عاماً ضد الصدأ، نظام منع إنغلاق الفرامل، وتتراوح أسعارها في المملكة ما بين 50 و78 ألف ريال سعودي.



وكلاء بورش

بورش: الإستعداد لإطلاق موديلات 2000

شركة بورش الشرق الأوسط – مقرها دبي – إستضافت وكلاءها المعتمدين في منطقة الشرق الأوسط لاطلاعهم على آخر التطوّرات الخاصة بموديلات بورش 2000 المنتظر طرحها قريباً.

إنعقد الإجتماع في فندق ماريوت دبي، حيث تمّ عرض سيارة كاريرا 911 ذات المواصفات.

المعروف أن سيارات بورش متواجدة في المنطقة منذ 1954 ولديها 11 وكيلاً في أبو ظبي، البحرين، دبي، مصر، الأردن، الكويت، لبنان، عمان، قطر، السعودية وسورية.

دايوو طليعة «الكورية» في السعودية

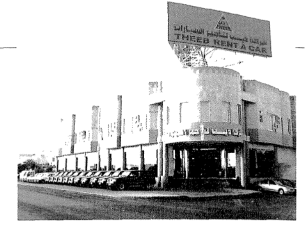
إحتفلت شركة الزاهد للتراكتورات، الوكيل المعتمد الوحيد لسيارات وحافلات وشاحنات دايوو في السعودية، بمناسبة احتلال سيارات دايوو لصدارة سوق السيارات الكورية في المملكة، حسب المهندس **سمير الشبيلي**، مدير عام السيارات في شركة الزاهد للتراكتورات.

فمن خلال الأداء القوي والثابت لمبيعات دايوو في العام 1999، حققت شركة الزاهد للتراكتورات إنجازاً كبيراً يتمثل في زيادة نسبة مبيعاتها إلى 120 في المئة مقارنة بالأرقام التي حققتها في العام 1998 وبعد أن كانت دايوو تحتل المركز الثالث في سوق السيارات الكورية بالمملكة في العام 1998، أصبحت في العام 1999 تحتل مركز الصدارة وبكل جدارة.



سمير الشبيلي يتوسط عدد من مسؤولي وموظفي الشركة

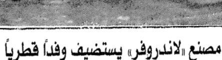
المهندس **سمير الشبيلي** أوضح قائلاً: «حتى الآن نحن على أتمّ الرضى عن أدائنا الذي فاق كل توقعاتنا وعلى الرغم من ذلك فإننا نتطلع إلى تعزيز صدارتنا بالاستمرار في تطوير خدماتنا وتقديم المزيد من الموديلات الحديثة إلى السوق».



ذيب لتأجير السيارات أكبر صالة في الرياض

افتتحت شركة ذيب لتأجير السيارات أكبر صالة لتأجير السيارات في الرياض على الطريق الدائري الشرقي.

كذلك تمّ إفتتاح مكتب في مطار الملك عبد العزيز في جدّه هو الوحيد الذي يؤمن سيارات ذات موديلات 99 فقط.



مصنع «لاندروفر» يستضيف وفداً قطرياً

قام وفد رفيع المستوى ضمّ أكثر من 20 شخصاً من غرفة التجارة والصناعة في قطر بجولة في خطوط التجميع لسيارات فريلاندر ورانج روفر الجديدة في سوليهول في المملكة المتحدة.

كما قام الوفد الذي ضمّ السيد **عمر الفردان** مدير عام الفردان للسيارات الموزّع الوحيد لسيارات بي.ام.دبليو. وروفر ولاندروفر في قطر، بتجربة قيادة سيارات لاندروفر في سوليهول عبر طرق ذات تضاريس قاسية اشتملت على منحدرات شاهقة وصعبة وبحيرات مائية وغابات.

ارتفاع مبيعات شفروليه لومينا



كشف مدير شفروليه في الشرق الأوسط، **ريتشارد تشوي**، عن ارتفاع مبيعات سيارة شفروليه لومينا ذات الحجم المتوسط بنسبة 70 في المئة خلال الربع الثاني من هذا العام.

وأوضح **تشوي** بقوله: «قطاع السيارات متوسطة الحجم هو مؤشر جيد للوضع العام في السوق، ومبيعات لومينا في الأشهر الثلاثة الماضية بلغت 1693 سيارة مقارنة مع 1015 سيارة في الأشهر الثلاثة الأولى من العام الجاري. وقد حقق شهر حزيران/ يونيو مبيعات قياسية لطراز لومينا بلغت 837 وحدة».

ومن دون احتساب مبيعات طراز كابريس القديم الذي توقف إنتاجه قبل أعوام تحضيراً لطرح الطراز الجديد كلياً في تشرين الأول/ أكتوبر المقبل، ارتفعت المبيعات الإجمالية لـ شفروليه بنسبة تفوق الـ 60 في المئة خلال النصف الأول من العام الجاري مقارنة مع الفترة نفسها من العام 1998.

مرسيدس: مليون سيارة من الفئة E



أعلنت دايملر كرايسلر عن بلوغ مبيعات الفئة E رقم المليون سيارة في جميع أرجاء العالم منذ أن بدأ إنتاجها قبل أربعة أعوام.

وقد سجّلت الفئة E أعلى مبيعاتها في دول مجلس التعاون في منطقة الخليج العربي. وعكست المبيعات لـ 3000 سيارة لهذه الفئة المشهورة أنها استأثرت بنسبة عالية بلغت 40 في المئة من إجمالي سيارات مرسيدس – بنز التي تمّ بيعها في المنطقة. وهذا بدوره جعل منها الأكثر نجاحاً في أسواق دول مجلس التعاون ضمن فئتها في العام 1998، بالإضافة لذلك، فقد تعزز الطلب على الفئة E 55 AMG في البلدان نفسها نظراً لتصميمها المتفوق وأدائها الرفيع.

وعلى المستوى العالمي، فإن قصة نجاح الفئة E هي حقاً مذهلة، خصوصاً حينما يأخذ المرء بالحسبان حقيقة أن الشركة وسّعت من تشكيلة هذا الموديل منذ أن تمّ تقديمه.

من جهة أخرى، قدم مهندسو مرسيدس – بنز نظام التعليق النشيط (ABC) الذي يضمن للسيارة قيادة هادئة وسلسة في آن معاً، وهذا النظام يبدأ تشغيله أواخر العام الحالي.

وقد أوجد نظام ABC حلولاً لمعضلة التعليق، تجمع بين الأمان وديناميكية القيادة وتوفير راحة لركاب السيارة، ونظام الفرملة المضاد للانغلاق (ABS) ونظام (ASC) المانع للانزلاق أثناء التسارع ونظام (ESP) الإلكتروني المثبّت على العجلات.

تتوقع حصة 62 في المئة في العام 1999

ايرباص: سيطرة شبه تامة على سوق الشرق الأوسط

تولوز: الاقتصاد والأعمال

انطلاقاً من كون الطلبات المؤكّدة تزيد قليلاً عن الـ200، تتوقع شركة ايرباص Airbus أن تبلغ حصتها من السوق للعام 1999 نحو 62 في المئة، أي ما يفوق حصة المنافس الرئيسي شركة بوينغ الأميركية.

هذا بعض ما قاله المدير الإقليمي للعلاقات الصحفية **دايفيد فيلوبيللا** David Velupilla خلال الزيارة الصحفية التي نظمتها الشركة إلى مركزها في تولوز وشملت زيارة لمراكز التجميع، وأخرى لمركز يتمّ فيه عرض نماذج عن كافة موديلات طائرات ايرباص.

وصناعات ايرباص كما هو معروف مملوكة من 4 شركات فضاء أوروبية هي: ايروسباسيال ماترا من فرنسا (37,9 في المئة)، ديملر كرايزلر ايروسبيس من ألمانيا (37,9 في المئة)، بريتيش ايروسبيس من بريطانيا (20 في المئة)، كاسا من إسبانيا (4,2 في المئة).

وبلغت مبيعات ايرباص في العام الماضي 13,3 مليار دولار أميركي، وهي تملك أحدث عائلة طائرات في العالم.

ايرباص والشرق الأوسط

صناعات ايرباص فازت بكل الطلبات الجديدة للطائرات في الشرق الأوسط خلال العام 1998 بعد أن كانت حصلت على 70 في المئة من طلبات العام 1997، وباتت اليوم كل الناقلات الرئيسية في الشرق الأوسط من زبائن ايرباص.

وتتوقع ايرباص أن تحتاج شركات الطيران في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لنحو 700 طائرة قيمتها 54 مليار دولار من الآن وحتى العام 2017. وبامتلاكها لأحدث عائلة من الطائرات تهدف الشركة إلى الفوز بنسبة 50 في المئة على الأقل من هذه السوق.

وللشركة تواجد قديم في المنطقة يرقى إلى السبعينات حيث كانت «مصر للطيران» والخطوط الجوية الإيرانية بين زبائنها الأوائل، وحالياً ثمة أكثر من 170 طائرة ايرباص طلبتها شركات الطيران في المنطقة وتستخدم منها أكثر من 130 طائرة.

الخطوط السعودية كانت أول زبون في العالم لطراز A300-600 في العام 1984، و«الكويتية» في 1983 أول زبون في المنطقة لطراز A310، والخطوط الملكية الأردنية في العام 86 أول ناقلة شرق أوسطية تطلب الطراز A320 في العام 1991 وضمن خطة إعادة بناء أسطولها أصبحت «الكويتية» أول شركة في المنطقة تطلب طائرة A340، التي أصبحت طيران الخليج أول مستخدم لها العام 1994.

أما شركة طيران الشرق الأوسط فتستخدم طائرات A310 منذ أعوام عدة وفي العام 1996 قررت استخدام طائرات A320 وA321.

طيران الإمارات تقدمت العام 96 بطلبية كبيرة لشراء طائرات A330-200 فباتت أكبر زبون لهذا الطراز وأصبحت الناقلة الإماراتية في أيلول/ سبتمبر 1998 أكبر زبائن ايرباص في المنطقة، إذ طلبت أبعد الطائرات مدى في العالم A340-500 لتستخدمها على رحلات من دون توقف إلى أميركا الشمالية وأستراليا.

ايرباص في شركات الطيران العربية

الشركة	البلد	الطلبيات	التسليمات	العاملة
الخطوط الجزائرية	الجزائر	2	2	2
الخطوط الجيبوتية	جيبوتي			1
AMC Aviation	مصر			1
مصر للطيران	مصر	33	31	25
طيران الامارات	الامارات	36	15	16
طيران الخليج	الامارات	26	20	18
الخطوط الجوية العراقية	العراق	5		
مجموعة الخرافي	الكويت	1	1	
الخطوط الجوية الكويتية	الكويت	26	26	14
طيران الشرق الأوسط	لبنان			9
Nouvelair	تونس	1		
Oman Aviation Services	عمان			1
الخطوط الجوية القطرية	قطر	6		9
Qatar Amin Flight	قطر	2	1	
الملكية الأردنية	الأردن	9	9	12
الخطوط الجوية السعودية	السعودية	11	11	11
Shorouk Air	مصر	2	2	2
الخطوط الجوية السودانية	السودان	1	1	2
الخطوط العربية السورية	سورية	6	2	2
الخطوط التونسية	تونس	16	13	13
اليمنية	اليمن	2	2	2



رحلة إستعراضية لطرازات ايرباص

قام سرب من طائرات ايرباص التي يتمّ إنتاجها حالياً برحلة ملفتة في أجواء معرض «لو بورجيه» الذي أُقيم مؤخراً في فرنسا، وذلك في أول رحلة جماعية.

ضمّت الرحلة الاستعراضية العائلات الرئيسية الثلاث A319 بمواكبة A320 وA321 وA300-600 وA310 معاً، ثم A330 وA340 جنباً إلى جنب كذلك، وأخيراً طائرة النقل العملاقة «بيلوغا».

وحلّقت الطائرات في تشكيل أفقي عرضه كيلومتر ومرّت عبر مسار ملتوٍ أمام شاليهات العارضين بسرعة بلغت 190 عقدة وارتفاع مقداره 300 متر.

أما الخطوط الجوية السورية فباتت زبوناً لصناعات ايرباص العام 1997 حيث طلبت طائرات من طراز A320 واستلمت الطائرة الأولى في تشرين الأول/ أكتوبر 1998، وأصبحت «القطرية» مستخدماً جديداً لهذا الطراز في آذار/ مارس 1999.

ثلاث فئات

تضمّ عائلة ايرباص ثلاث فئات مختلفة هي: طرازات الممر الواحد التي تتسع لما بين 107 و185 راكباً (A318، A319، A320، A321) وطرازات الجسم العريض التي تتسع لما بين 220 و266 راكباً A300، A310، وطرازات الجسم العريض التي تتسع لما بين 239 و380 راكباً A330 وA340. وتعمل صناعات ايرباص على تطوير أكبر طائرة في العالم وهي A3XX التي يستوعب طرازها الأساسي 550 راكباً وهذه الطائرة تمّ تصميمها ولم تصنع بعد.

ومنذ أن أعلنت ايرباص عن أكبر طائرة حتى الآن للشحن (Super Transporter) تلقت 4 طلبات مؤكدة حتى الآن جاءت من بعض المساهمين في الشركة.

1– عائلة A330 وA340: تعتبر الأكثر عصرية وتنوعاً وفعالية ورفاهية واعتمادية وربحية، وهي تصدّرت سوق الطائرات التي تستوعب ما بين 250 و380 مسافراً.

فطائرة A340 تتوفر في أربعة طرازات أساسية A340-200 التي تنقل 239 مسافراً في ثلاث درجات لمسافة تصل إلى 14800 كيلومتر، وA340-300 التي تنقل 295 راكباً لمسافة 13500 كيلومتر، وثمة طرازان إضافيان A340-500 وA340-600 تمّ إطلاقهما نهاية العام 1997 وحصلا على طلبات مؤكدة كبيرة ويدخلان الخدمة العام 2002.

أما أول طراز من A330 دخل الخدمة فكان A330-300 مطلع العام 1994 (235 مسافراً في درجتين و295 في 3 درجات)، ثم انضمّت طائرة A330-200 وتنقل 253 مسافراً في 3 درجات لمسافة 11850 كيلومتراً.

2– عائلة A300 وA310 وهي تؤلف القدرة الاستيعابية المتوسطة والجسم العريض والمحركين وتتمتع بالفعالية الاقتصادية.

وطائرات A310 وA300-600 كانت أول طائرات ذات ممرين في التاريخ وتتسع A300-600 لـ 266 مسافراً بينما تضمّ A310 الأصغر حجماً 220 مقعداً. وتستمر الطائرتان في كونهما أكثر طائرات الجسم العريض والمحركين شعبية وثمة 700 طائرة من الطرازين تعمل حالياً لدى أكثر من 90 شركة طيران.

3– أما الأعضاء الأربعة لعائلة A320 فتضمّ A318 (107 مقاعد) A319 (124 مقعداً)، A320 (150 مقعداً)، A321 (185 مقعداً). وتتوزع المقاعد الأربعة بشكل نموذجي على درجتين وهي تؤلف البرنامج الأسرع مبيعاً والأنجح في التاريخ.

آير فرانس أول من استخدم A320 العام 1998، وسويس آر كانت أول من استخدم طائرة A319، أما طائرة 318 فسوف تدخل الخدمة أواخر العام 2002.

وتستطيع الطرازات الأربعة (A318 إلى A321) نقل حاويات الشحن بسهولة في المخزن السفلي الفسيح والذي يتمّ الوصول إليه من خلال أعرض أبواب للشحن في طائرة ذات ممر واحد.

ونظراً للتشابه في الهيكل والأنظمة يمكن صيانة الطرازات الأربعة من قبل فريق واحد من الميكانيكيين.

ايرباص لرجال الأعمال

تفسح طائرة ايرباص لرجال الأعمال أمام مسؤولي الشركات الإستفادة من وقتهم بأفضل شكل ممكن، وتسمح للمسافرين من رجال الأعمال بتعزيز إنتاجيتهم والوصول إلى مكان عملهم بوضع أفضل وراحة أكبر بعد قطع مسافات طويلة.

وبسعر مماثل لأفضل الطائرات الأخرى في فئة طائرات رجال الأعمال، أي نحو 35 مليون دولار للطراز الأساسي، تمنح طائرة ايرباص للزبائن مقصورة هي الأكثر اتساعاً ورفاهية مقارنة مع أية طائرة أخرى في فئتها. وتستطيع الطائرة نقل 8 مسافرين لمسافة 11650 كيلومتراً ما يجعل معظم مناطق العالم على بعد رحلة واحدة من دون توقف كالمسافة بين دالاس وطوكيو.

وطائرة A319 هي الطراز الأمثل لرجال الأعمال ومنذ إطلاقها في العام 1997 تلقت الشركة 14 طلباً مؤكداً من بينها طائرة لمجموعة الخرافي في الكويت وطائرة لـ **محمد الفايد**. ويعتقد **دايفيد فيلوبيلا** بأن طراز A319 يملك أفضلية حقيقية طالما يملك مقصورة أوسع من طائرة البوينغ Business Jet أو طائرة غلف ستريم V أو طائرة غلوبال اكسبرس، وهي الشركات الثلاث المنافسة في هذه الفئة.

ويتوقع مسؤول ايرباص الإقليمي أن سوق طائرات رجال الأعمال المتوقع تقدّر بنحو 24 نفاثة سنوياً، وفي النهاية فإن ايرباص تتطلع إلى الفوز بنصف هذه السوق. ■

عقود ايرباص لغاية 31 ايار/مايو 1999

	A318/A319/A320/A321	A310/A300	A330/A340	المجموع
مجمل الطلبيات	2039	781	527	3347
مجمل التسليمات	1007	737	261	2005
الطائرات العاملة	1001	683	260	1944
عدد المشغّلين	87	94	42	167
عدد الزبائن	88	85	53	164



طائرة ايرباص A340 سلمت إلى لوفتهانزا

الأولى في صيانة الطائرات

لوفتهانزا تكنيك: 20 في المئة من العقود تعود إلى الشرق الأوسط

هامبورغ: الاقتصاد والأعمال

لوفتهانزا تكنيك (LHT) هي الشركة الثانية في مجموعة لوفتهانزا سواء من حيث الحجم (10300 موظف) أو من حيث الإيرادات، علماً أن الشركة الأولى هي لوفتهانزا للأعمال.

وتعتبر لوفتهانزا تكنيك أكبر شركة عالمية في مجال صيانة وإصلاح الطائرات، وهي من الشركات القليلة الحاصلة على شهادات من دائرة الطيران المدني الأميركية ومن الهيئة الأوروبية المختصة. وتحتل الشركة هذه المكانة ليس كمزوّد لخدمات الإصلاح والصيانة والفحص، بل كمصنّع لقطع الغيار الأساسية في صناعة الطائرات.

ولشركة لوفتهانزا التقنية محطات صيانة عدة حول العالم بما في ذلك تونس ومصر والسعودية (جدّه). أما زبائن لوفتهانزا تكنيك فهم: شركة لوفتهانزا التي تمثل 60 في المئة من إجمالي الأعمال، إضافة إلى 34 في المئة لشركات الطيران العالمية الأخرى، و6 في المئة نسبة لرجال الأعمال الذين يملكون طائرات خاصة سواء كانوا أفراداً أم مؤسسات أم حكومات.

وفي طليعة زبائن لوفتهانزا في الشرق الأوسط الخطوط الجوية السعودية والخطوط المصرية، وشركات أخرى.

ولوفتهانزا تكنيك، وهي الأكبر في هذا القطاع تقوم بصيانة 600 طائرة حالياً منها 300 عائدة إلى لوفتهانزا والباقي (50 في المئة) موزّع على زبائن آخرين. وتمثل منطقة الشرق الأوسط نحو 20 في المئة من إجمالي عقود الشركة الدولية.

وانطلاقاً من موقعها في الشرق الأوسط، فإن شركة لوفتهانزا تكنيك تشارك باستمرار في معرض دبي للطيران وهي تستعدّ للمشاركة في المعرض الذي سيقام خلال تشرين الثاني/ نوفمبر المقبل، علماً أنها لا تشارك في معرض لوبورجيه بما في ذلك الذي أقيم خلال حزيران/ يونيو الماضي.

ومن خلال الزيارة التي رتبتها الشركة لعدد من الصحافيين وبينهم «الاقتصاد والأعمال»، تضمّن البرنامج زيارة إلى موقع الشركة في هامبورغ الذي يقوم على مساحة تبلغ مليون متر مربع. وقد لوحظ وجود طائرة خاصة لرجال الأعمال (747SP) وقد تمّت إعادة دهنها وتجهيزها وهي عائدة لحكومة البحرين. وعلمت «الاقتصاد والأعمال» أن شاه إيران السابق كان أحد زبائن لوفتهانزا تكنيك، وهو الذي أوحى للشركة الدخول في مجال نشاط طائرات رجال الأعمال. وإلى الشاه أيضاً هناك زبائن آخرين بينهم **نيكولاي تشاوشيسكو** الزعيم السابق لرومانيا.

تجهيز 3 طائرات لزبون سعودي

فازت لوفتهانزا تكنيك بطلبية ضخمة لتجهيز المقصورات الداخلية لـ 3 طائرات بوينغ نفاثة إحداها من طراز 200-777 والإثنتان الأخريان من نوع طائرات الأعمال النفاثة وذلك لزبون سعودي.

نائب الرئيس الأول للتسويق والمبيعات يورغن ويلكن قال: «حوّلنا كافة نماذج «بوينغ» وايرباص القياسية إلى طائرات خاصة رفيعة المستوى لكن طائرة 777 ما زالت تمثل تحدياً كبيراً بالنسبة لنا نظراً إلى الوقت القصير الذي حدّده مالك الطائرة».

وستصل طائرة بوينغ ذات الهيكل العريض إلى مركز VIP الجديد في قاعدة هامبورغ خلال تشرين الثاني/ نوفمبر حيث سيتمّ تجهيز مقصوراتها الداخلية بحسب متطلبات الزبون الصعبة.

ولعلّ من الأسباب الكامنة وراء نجاح لوفتهانزا تكنيك خدماتها السريعة والمتقنة لزبائنها، فثمة أكثر من 100 محطة صيانة تابعة لها وتعمل على مدار الساعة. ففي ألمانيا هناك محطات في هامبورغ وفرانكفورت وبرلين وميونيخ، وهي تدار من قبل موظفين تلقوا تدريبات مكثفة على مدى ثلاث سنوات ونصف السنة، مرتكزة إلى برامج ألمانية تتسم بقدرتها على المزج بين النظرية والتطبيق... وفي ظل التطور المستمر للتكنولوجيا كان لا بدّ للشركة من أن تستثمر أكثر من 2,8 مليون مارك سنوياً لتطوير وتعديل برامجها التدريبية لإبقاء موظفيها على تماس مع آخر تطورات التكنولوجيا.

وبالعودة إلى خدمات طائرات رجال الأعمال تتلقى الشركة طلباً متزايداً من الزبائن وهم حكومات ورجال أعمال ورؤساء وعائلات حاكمة في الشرق. ويمكن للزبون أن يختار التصميم الذي يريد داخل الطائرة بدءاً بقسم الاستقبال وغرفة الاجتماعات وأمكنة الراحة للطاقم، مروراً بغرف النوم وسواها. ولهذا الغرض تعتزم تكنيك افتتاح مركز استشاري في أيلول/ سبتمبر المقبل خاص بـVIPs. هناك يستطيع الزبون مشاهدة كل شيء عن الطائرة، كما أن المركز يؤمّن تشكيلة كاملة للكابينات وأكسسواراتها.

وفي ظل المنافسة العالمية القائمة تعتزم الشركة تقوية وتدعيم وجودها في الأسواق العالمية فهي، مثلاً، تعي أهمية السوق الأميركية ولذلك انضمّت إلى الخطوط المتحدة والخطوط الجوية الكندية لإقامة مركز للخدمات في قطاع قطع الغيار في شيكاغو. كذلك اتخذت موقعاً لها على شبكة الإنترنت تحت عنوان www.lufthanza tecknik.com لتمكين الزبائن من معرفة الأكثر عن الشركة والتفاعل معها. ■

بلغت أرباحها 85,3 مليون دولار

«طيران الإمارات» نقلت 4.2 ملايين راكب


الشيخ احمد بن سعيد (اليسار) وموريس فلاناجان

مجموعة الإمارات، أكبر مؤسسة تجارية في المنطقة ويعمل لديها 11 ألف موظف، حققت أرباحاً (طيران الإمارات ودناتا) قدرها 116 مليون دولار للعام المالي 1998 / 1999، بزيادة قدرها 15,6 في المئة عن العام المالي السابق. وبلغ مدخول المجموعة 1315,2 مليون دولار أي بزيادة 8,8 في المئة عن العام الماضي منها 1210,6 ملايين للإمارات و153,7 مليوناً لدناتا.

بلغت أرباح طيران الإمارات وحدها 85,3 مليون دولار أي بزيادة 13,3 في المئة، فيما بلغت أرباح دناتا 31,6 مليوناً أي بزيادة 6,6 في المئة.

رئيس الشركة **الشيخ احمد بن سعيد** قال: «حققنا نتائج اكثر من مرضية بسبب الستراتيجية التسويقية وبرامج عصر النفقات المبتكرة ويسعدني القول أن مستويات الخدمة لم تتأثر بسبب هذه السياسة».

مدير عام المجموعة **موريس فلاناجان** قال: «إن المجموعة نمت لتصبح اكبر مؤسسة تجارية في المنطقة ويعمل فيها 11 ألف موظف». وتتوقع المجموعة الاستمرار في تحقيق أرباح مماثلة لهذا العام رغم استمرار الضغط على الكلفة.

ووصل عدد الركاب الذين نقلتهم الإمارات خلال العام المالي 1998 – 1999 إلى 4,25 ملايين شخص أي بزيادة قدرها 15,5 في المئة. ورغم زيادة الطاقة الاستيعابية المقعدية بنسبة 16,5 في المئة فقد بلغ متوسط حمولة الركاب السنوي 74,5 في المئة.

أما الإمارات للشحن الجوي فبلغت نسبة مساهمتها في المدخول العام لطيران الإمارات 15,2 في المئة وهي نسبة مرتفعة جداً في صناعة الطيران فقد زاد حجم البضائع المنقولة 7 في المئة ليصل إلى 214215 طناً. وكانت طيران الإمارات استكملت استلام تسع طائرات من الجيل الجديد بوينغ 777 خلال العام المالي 1998/ 1999 وتسلمت اثنتين من طلبية طائرات الإيرباص A330 – 200 المؤلفة من سبع عشرة طائرة، كما وقعت عقداً لشراء ست طائرات إيرباص طويلة المدى أA340 – 500 كطلب مؤكد مع حق شراء عشر طائرات أخرى. ويلغت قيمة هذا العقد 2,4 مليار دولار كذلك طلبت طائرتي بوينغ 777 – 300، وهي الأطول في العالم، لتتسلمهما في تشرين الثاني/ نوفمبر من العام الحالي.

وأكدت طيران الإمارات طلبتين لشراء طائرتها الثامنة عشرة من طراز ايرباص A330 – 200 والطائرة الثالثة من طراز بوينغ 777 – 300 واللتين ستلتحقان بأسطول الإمارات في الربع الأخير من العام 2000.

وسوف تقوم طيران الإمارات، تدريجياً، باستبدال طائرتها من طراز إيرباص A300 – 600آر وA310–300 بالطائرات الجديدة من طراز A330–200 بحلول العام 2000.

كما وقّعت اتفاقاً مع انترناشونال ليز فاينانس كوربوريشن لاستئجار طائرة بوينغ 777–300، وهي أطول طائرة تجارية في العالم. ■


مبنى المغادرين الجديد


بوينغ 777

خدمة مميّزة لمطار أبو ظبي

«مبنى المسافرين» في المدينة لإتمام معاملات السفر والأمتعة

حققت دائرة الطيران المدني في أبو ظبي خطوة رائدة هي الأولى من نوعها في منطقة الخليج والشرق الأوسط على صعيد تطوير الخدمات التي يوفّرها مطار أبو ظبي الدولي للمسافرين.

افتتح الشيخ **حمدان بن مبارك آل نهيان** رئيس دائرة الطيران المدني في أبو ظبي مبنى المسافرين (City Terminal) في المدينة (النادي السياحي) في حضور حشد من المسؤولين ومديري شركات الطيران والسفر والسياحة وجميع القطاعات الإقتصادية.

وافتتاح هذا المبنى في قلب المدينة يمكّن المسافر من الحصول على بطاقة الصعود إلى الطائرة (Boarding card) والإنتهاء من الوزن وخلافه والتحرر من أثقال السفر ليصبح بعدها حراً ولا يضطر للذهاب إلى المطار مبكراً للإنتهاء من إجراءات السفر.

إلى ذلك، يمكن للمسافر اختيار البضائع التي يريد أن يشتريها من السوق الحرة عن طريق كتالوغ متخصّص والإسترخاء في قاعة أنيقة وتناول بعض الوجبات والمرطّبات، كما يمكن لرجال الأعمال استخدام مركز خدمة رجال الأعمال الموجود في مبنى المسافرين بخدماته المختلفة كأعمال السكرتاريا والإتصالات وخدمة الانترنت.

كما تمّ إعداد خدمات خاصة للإستحمام (Shower Facilities) وتوفير حافلات خاصة أعدّت خصيصاً لركاب مبنى المسافرين لنقلهم إلى المطار، وعند وصول المسافر يتقدّم إلى «كاونتر» خاص فيحصل على البضائع التي اختارها معدّة وفي انتظاره.

وبذلك لا يعبأ المسافر بضرورة تواجده في المطار قبل موعد الإقلاع بساعتين بل يكفي ان يصل قبل 35 دقيقة وبهذا الحدث يستطيع رجال الأعمال أو الزوار التقدّم مبكراً للإنتهاء من إجراءات السفر والتحرر من الضغوط، ويستطيعون إنهاء جميع معاملات السفر خلال 8 ساعات قبل موعد رحلتهم.

وفي البداية يقتصر استخدام مبنى المسافرين في المدينة على جميع ركاب الدرجة الأولى ودرجة الأعمال أو مستخدمي الدرجة الذهبية، وفي مرحلة لاحقة ستعمم الخدمة على جميع المسافرين.

ولاقت الفكرة استحساناً عند طرحها على شركات الطيران وأكّدت شركات عدة استخدام المبنى ومنها: طيران الخليج، الخطوط الجوية البريطانية، لوفتهانزا، الخطوط الجوية الصينية، الخطوط الجوية الفرنسية، الطيران السويسري، الخطوط الجوية السودانية، الخطوط القطرية.

وروعي في المبنى اختيار الموقع ليكون في قلب المدينة، وتمّ اختيار منطقة النادي السياحي على مقربة من العديد من الفنادق التي يرتادها رجال الأعمال والسياح وأيضاً في مكان مناسب لجميع سكان العاصمة. وقامت إدارة الهندسة في دائرة الطيران المدني بإعادة التصميم الداخلي للمبنى ليتناسب مع طبيعة العمل وعلاقته الوثيقة بمطار أبو ظبي الدولي. واستغرق العمل فيه ستة أشهر وروعي عند اختيار أثاثه وديكوراته أن يعكس جواً أنيقاً ومريحاً.

وقال الشيخ **حمدان بن مبارك** لدى افتتاح المبنى: «ان مبنى المسافرين بالتأكيد حلقة في سلسلة طويلة من التوسعات والمشروعات التي من شأنها إعلاء إسم ومكانة مطار ابو ظبي الدولي والتي بدأنا تنفيذها استعداداً لاستقبال الألفية الثالثة.

وإلى ركاب الدرجة الأولى ودرجة رجال الأعمال تشمل خدمة مبنى المسافرين ركاب وأعضاء الدرجة الذهبية، وهو ما يعدّ ميزة إضافية من مزايا «الدرجة الذهبية» حتى لو كانت تذكرة السفر على الدرجة السياحية.

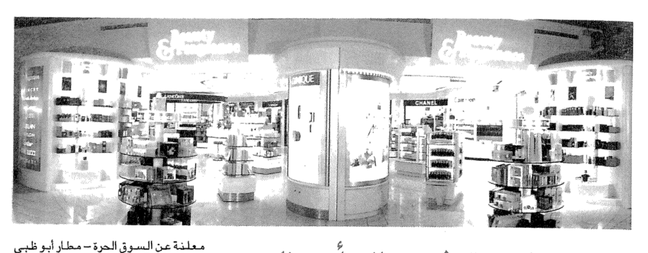
ومن أهم الخدمات المتوفرة في مبنى المسافرين مكتب سفريات لمساعدة المسافرين على تأكيد حجوزاتهم أو تغييرها، أما إذا تخلف المسافر عن السفر، فإن إجراءات سريعة تتخذ في المطار لضمان وجود حقائبه.

وثيقة تأمين السفر

من جهة أخرى، أطلق مطار أبو ظبي الدولي خدمة «وثيقة تأمين السفر» التي تعدّ الأولى من نوعها في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا وذلك بالتعاون مع شركة «أميركان لايف أنشورنس كومباني» «أليكو».

وهذه الخدمة هي اختيارية وتضمن تغطية شاملة على متن الطائرة للمسافر ضد حوادث الوفاة والعجز الجزئي وتأخير الأمتعة أو فقدانها، إضافة إلى تأخير السفر. وتتراوح كلفة هذه الوثيقة بين 9 و19 دولاراً، علماً بأن تغطية الرحلة الواحدة تبدأ من 50 وحتى 150 ألف دولار. ■

الشيخ حمدان بن مبارك يهم بإفتتاح «مبنى المسافرين»



السوق الحرة في مطار أبو ظبي

فازت السوق الحرة – مطار أبو ظبي الدولي وللعام الثاني على التوالي، بجائزة «أفضل سوق حرة في الشرق الأوسط» وذلك خلال انعقاد مؤتمر الأسواق الحرة العالمي الذي يقام في هونغ كونغ في شهر أيار/مايو من كل عام وتنظمه هيئة معارض الأسواق الحرة العالمية وتقوم بتقديم الجوائز مؤسسة رافن فوكس العالمية.

وتأتي أهمية الجائزة باعتبار أن التصويت عليها يتم من قبل عدد كبير من مديري أكبر الشركات العالية الموزّعة والصحافيين المتخصصين وتخضع جميع الأسواق الحرة فيها لعملية تقييم دقيقة لكلّ أنشطتها وأساليب تطويرها وأساليبها التسويقية والترويجية.

الشيخ **حمدان بن مبارك آل نهيان** رئيس دائرة الطيران المدني في أبو ظبي قال: «إننا سعداء لحصولنا على الجائزة للعام الثاني على التوالي ونفخر بأننا وصلنا إلى مكانة متميّزة على مستوى الأسواق الحرة في العالم وذلك لأننا حرصنا كل الحرص على تمييز الخدمات التي نقدمها في السوق الحرة – مطار أبو ظبي الدولي إيماناً منا بأن المطار وخدماته هو عنوان الطفرة الحضارية



التي حقّقتها دولة الإمارات العربية المتحدة بصفة عامة وإمارة أبو ظبي بصفة خاصة».

وأضاف: «إن الوصول إلى القمة شاق ولكن الأصعب من ذلك هو الحفاظ على البقاء في القمة. وعليه فنحن لا ندّخر جهداً في دائرة الطيران المدني من أجل الرقي بخدمات السوق الحرة وتحديثها ونراعي أيضاً الخلق والابتكارفقد استعنا بكبرى الشركات العالمية المتخصّصة في تصميم محلات الأسواق الحرة وأدخلنا للمرة الأولى في مطار في الشرق الأوسط بوتيكات تحمل أسماء عالمية في مطار أبو ظبي الدولي وقدمنا عروضاً ترويجية وتسويقية جذابة وجديدة وحرصنا كل الحرص على تقديم الدعم اللازم من أجل تنمية وتطوير مهارات وقدرات العاملين في السوق الحرة فجاءت الجوائز العالمية تباعاً معلنة عن السوق الحرة – مطار أبو ظبي الدولي كأفضل سوق حرة في العالم (على هامش معرض خدمات السفر الذي انعقد العام الماضي في أورلندو بـ فلوريدا في الولايات المتحدة والذي فازت به السوق الحرة – مطار أبو ظبي الدولي بالجائزة الماسية وأعلنت فيه كأفضل سوق حرة في العالم) وأفضل سوق حرة في الشرق الأوسط (خلال إنعقاد مؤتمر ومعرض الأسواق الحرة العالمي في هونغ كونغ العام 1998 وهذا العام أيضاً إضافة إلى جوائز أخرى كثيرة على هامش كبرى المعارض والمؤتمرات التي تعقد كل عام في مختلف بقاع العالم)».

وفازت السوق الحرة – مطار أبو ظبي الدولي بالجائزة للآتي:

1 – تحديث وتطوير محلات السوق الحرة المستمر وإدخال نظام البوتيكات العالمية للمرة الأولى في الشرق الأوسط،

2 – إتباع أساليب تسويقية مؤثرة،

3 – إستحداث عروض ترويجية مشوّقة ومثيرة،

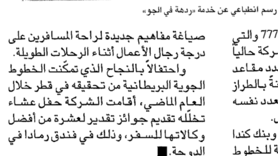
4 – التصميم المعماري الجذاب والفعال لمحلات السوق الحرة،

5 – رقيّ البضائع في السوق الحرة وتميّزها،

6 – استثمار طاقات العاملين في السوق الحرة عن طريق توفير برامج تدريبية فعّالة والعمل جنباً إلى جنب مع الموزّعين لتنمية قدرات ومهارات العاملين في السوق الحرة.

بلغت مبيعات السوق الحرة في العام 98 (296 مليون درهم) بزيادة بلغت 10 في المئة عن العام 97، وأصبح مطار أبو ظبي الدولي المطار الوحيد في المنطقة الذي يضم بوتيكات ذات أسماء عالمية مثل فرساتشي، بالي، سلفاتور فرجامو، تاي راك، جوتشي، لانفان، بوس وغيرها.■

بريتيش ايرويز: خدمات مبتكرة رغم تراجع الأرباح


رسم انطباعي عن خدمة «ردهة في الجو»

شهدت مبيعات الخطوط الجوية البريطانية خلال الـ12 شهراً المنتهية في 31 آذار/ مارس 1999 زيادة بمعدل 3,2 في المئة، أي ما يعادل 8,915 ملايين جنيه، وزيادة في المسافات المقطوعة بنسبة 12,1 في المئة. ووصلت الأرباح التشغيلية للشركة إلى 442 مليون جنيه في مقابل 504 ملايين للعام السابق نتيجة الهبوط الاقتصادي العام والطلب الضعيف نسبياً في قطاع مسافري الدرجة الأولى ودرجة رجال الأعمال والخصومات على الأسعار. وبالنسبة إلى الشهور الثلاثة الأخيرة من السنة المالية وصلت الخسائر إلى 85 مليوناً قبل خصم الضرائب.

ومع ذلك تواصل بريتيش ايرويز الإستثمار للمحافظة على ريادتها من خلال طرح منتجات مبتكرة، ومبادرة «الناس أولاً» التي يعمل لها 64 ألف موظف.

وقال بوب آيلنغ الرئيس التنفيذي: «إن مستقبل الشركة واعد ومشرق. إننا نطرح منتجات جديدة من الطراز الأول سواء في الجو أو على الأرض. وهذه الخدمات مع الأسطول الجديد تهدف إلى مواكبة احتياجات أكثر قطاعات الأسواق ربحية».

يذكر أنه بحلول العام 2002 سوف يضمّ نصف أسطول الشركة المخصص للرحلات الطويلة طائرات بوينغ من طراز 777 والتي تصغر الطراز 747 الذي تشغله الشركة حالياً في الحجم. ويضمّ الطراز 777 عدد مقاعد أقل على الدرجة السياحية مقارنةً بالطراز 747، غير أن كلا الطرازين يضمّ العدد نفسه من المقاعد على درجة رجال الأعمال.

من جهة ثانية، أعلنت الشركة وبنك كندا الملكي عن طرح خدمات مالية عالمية للخطوط الجوية البريطانية. وتعتبر هذه الخدمة الأولى ضمن مجموعة من الخدمات والمنتجات التي تمّ تطويرها لتواكب احتياجات المسافرين. وسيتمّ تزويد هذه الخدمة «وديعة الأوف شور» بواسطة فرع مصرفي خاص لبنك كندا الملكي وهو بنك كندا الملكي للخدمات المصرفية الخاصة العالمية.

وكانت الخطوط الجوية البريطانية قد طرحت خدمات جديدة من شأنها أن تعيد صياغة مفاهيم جديدة لراحة المسافرين على درجة رجال الأعمال أثناء الرحلات الطويلة.

واحتفالاً بالنجاح الذي تمكّنت الخطوط الجوية البريطانية من تحقيقه في قطر خلال العام الماضي، أقامت الشركة حفل عشاء تخلّله تقديم جوائز تقدير لعشرة من أفضل وكالاتها للسفر، وذلك في فندق رمادا في الدوحة. ■

بريتيش ايرويز: مقاعد خاصة للأطفال

حصلت الخطوط الجوية البريطانية على المرتبة «الزرقاء» في مجال قابلية الشركة لإتمام أعمالها كالمعتاد خلال فترة دخولها للقرن الجديد (مشكلة العام 2000).

وهذه المرتبة هي الأعلى التي تمنحها «اكشن 2000» حسب نظام معايير المطابقة مع مشكلة العام 2000 والتي تمّ وضعها من قبل مجموعة إستشاريين مستقلة.

وبرزت الثقة بالشركة من خلال الحجوزات التي بلغت نصف مليون حجز خلال هذه الفترة وهي تمثل إرتفاعاً بنسبة 150 في المئة مقارنة مع الفترة المماثلة من العام الماضي.

من جهة أخرى، قدّمت الخطوط الجوية البريطانية خدمة جديدة تطرح لأول مرة وهي توفير مقاعد للأطفال دون سن الثانية من العمر. وستصبح هذه الخدمة جاهزة للإنطلاق إعتباراً من شهر آب/اغسطس الحالي.


وكلاء الشركة في الدوحة



طائرة ايرباص إلى طيران الخليج

تسلّمت شركة طيران الخليج أول طائرة لها من طراز 200 - A330 ضمن ست طائرات كانت قد طلبتها في وقت سابق.

وأعلن الشيخ **أحمد بن سيف**: «ان طائراتنا من طراز أ330 — 200 تتيح لنا إمكانية نقل مسافرينا إلى أوروبا من دون توقف وبأرقى مستوى ممكن، وهي مزوّدة بأفضل وسائل الراحة والترفيه، كما تتمتع بمستويات لا تضاهى من حيث المدى واقتصاديات التشغيل.

يُذكر أن طيران الخليج تعتبر من أكبر زبائن إيرباص في الشرق الأوسط، وتملك أسطولاً من طائرات أ320 و أ340 التي تستخدمها في الرحلات القصيرة والبعيدة على التوالي.



بعد التوقيع على العقد مع «الملكية المغربية»



التوقيع مع الخطوط الجزائرية: هوغ برايد (مركاتور) وإلى يساره السيد أ.حليمي

«الملكية المغربية» و«الجزائرية» تنضمان إلى نظم «مركاتور»

وقّعت مركاتور، مزوّدة الحلول والنظم المعلوماتية لشركات الطيران والمطارات، إتفاقاً مع الخطوط الجوية الملكية المغربية لتزويدها بنظام حسابات العائدات «رابيد». وفازت مركاتور بالعقد بعد مناقصة أجرتها الخطوط المغربية للحصول على نظام يلبي متطلباتها الحسابية. ويعد «رابيد» نظام حسابات عائدات متداخل صمم لمعالجة وثائق الركاب والشحن بسرعة وكفاءة عاليتين.

وبذلك تنضمّ الخطوط الجوية الملكية المغربية إلى لائحة زبائن رابيد المتنامية، والتي تضمّ طيران الامارات، الخطوط الجوية البريطانية، خطوط نيوزيلندا، خطوط رويال بروناي، وخطوط زيمبابوي، وذلك خلال سنتين فقط من تطوير هذا النظام.

وقّع العقد في دبي المدير العام المالي للخطوط المغربية **أحمد عمور**، وعن مركاتور المدير التنفيذي للدائرة المالية في مجموعة الإمارات **درموت مانيون**. ومن المعروف أن مركاتور هي دائرة تقنية المعلومات التابعة لمجموعة الإمارات.

من جهة أخرى، وقّعت «مركاتور» إتفاقاً مماثلاً مع الخطوط الجوية الجزائرية يبدأ العمل به في كانون الأول/ديسمبر 1999. ويشمل النظام حجوزات الرحلات وإدارة الحجز والبرامج والتحكّم في عدد المقاعد وإصدار التذاكر.



A300 - 600 إلى ميونيخ

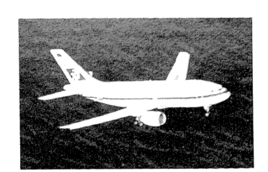
«القطرية» ثاني أفضل شركة طيران

إحتلّت الخطوط الجوية القطرية المركز الثاني كواحدة من أفضل شركات الطيران العالمية لجهة نوعية خدماتها، وذلك بناءً على دراسة ميدانية أجرتها مجلة Business Traveller.

من جهة ثانية، أعلنت «القطرية» عن عزمها تسيير رحلة ثالثة من دون توقّف من مطار الدوحة إلى ميونيخ إعتباراً من 3 تشرين الثاني/نوفمبر 1999، وسيتم إستخدام طائرة ايرباص 600 - A300 ذات الهيكل العريض.

إلى ذلك، واعتباراً من 31 تشرين الأول/اكتوبر من العام الجاري، ستقوم «القطرية» بتسيير رحلة يومية جديدة من مطار هيثرو في لندن إلى مطار كاتمندو، ما يجعلها شركة الطيران الوحيدة التي توفّر رحلات يومية من اوروبا إلى النيبال.

وفي إطار حملتها الترويجية ستتيح «القطرية» للمسافرين الذين يقومون بشراء منتجات ومبيعات السوق الحرة على متن طائراتها الفرصة السانحة للفوز بتذاكر سفر في كل شهر خلال موسم الصيف الحالي وحتى نهاية شهر تشرين الثاني/نوفمبر 1999. وتسري هذه الحملة الترويجية التي تحمل إسم «تذكرة مجانية للسفر على الدرجة الاولى» على جميع المسافرين المتجهين إلى كافة محطات القطرية البالغة 21 محطة في جميع أنحاء العالم، حيث سيتأهل للفوز بهذه التذكرة كل مسافر يقوم بشراء أي من المنتجات المعروضة ضمن التشكيلة الواسعة من مبيعات السوق الحرة التابعة للقطرية.



«القبرصية» إقبال من المسافرين من الخليج

أظهرت الأرقام التي كشفت عنها الخطوط الجوية القبرصية أن أعداد المسافرين من منطقة الخليج الذين يستخدمون رحلاتها تشهد تزايداً مستمراً منذ أن قامت الناقلة المتوسطية بالإعلان عن تخفيضات كبيرة على أسعار تذاكرها خلال موسم الصيف.

وتقدم الخطوط الجوية القبرصية، التي تسيّر رحلات من البحرين ودبي، أسعاراً ممتازة إلى أوروبا طوال الصيف. وقد أظهرت الأرقام أن المسافرين يستفيدون بكثافة من هذه العروض.

وقال ستافروس كبريانو المسؤول الإقليمي للشرق الأوسط والخليج في الخطوط الجوية القبرصية: «تتمتع جميع رحلاتنا بنسبة حجوزات عالية حتى نهاية آب/أغسطس، وتشهد رحلاتنا معدلات طلب لم تسجلها في الأعوام الماضية».

«سويس آر» و«سابينا»: تحالف مع «اميركان ايرلاينز»

تعتزم شركتا «سويس آر» و«سابينا» الدخول في شراكة ثانية على خطوط شمال الأطلسي عبر شركة أميركان ايرلاينز. وسوف يوفّر هذا التعاون رحلات للشركتين إلى شيكاغو وبوسطن وميامي من خلال قاعدتيهما في زوريخ وبروكسل.

رئيس الشركة الأميركية قال: «هذا التحالف مع هاتين الشركتين اللتين تتمتعان بسمعة عالية سوف يمكّننا من أن نقدّم لزبائننا خيارات أكثر ومرونة اوسع، كما سيقوي موقعنا التنافسي في أوروبا. فالشركاء الجدد يعكسون إلتزام أميركان ايرلاينز تقديم أفضل نوعية على شبكة خطوطنا».

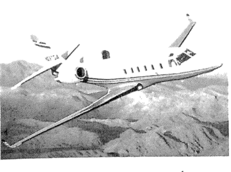
«جالاكسي» و«استرا» طائرتان لرجال الأعمال

قامت دائرة الطيران المدني في دبي ببناء مركز خاص بعد النمو الذي شهدته السوق الإقليمية في حركة رحلات طائرات رجال الأعمال.

وأعلن رئيس دائرة الطيران المدني في دبي ورئيس شركة طيران الإمارات الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** أن بدء تشغيل المركز يأتي في محاولة لتوفير مساحات أرحب للعدد المتنامي من الطائرات الخاصة.

هذا ويشهد معرض دبي للطيران 2000 الدولي خلال تشرين الثاني/نوفمبر الكشف عن طائرتين جديدتين لرجال الأعمال، هما جالاكسي المتوسطة الحجم واسترا SPX المتوسطة الحجم ايضاً.

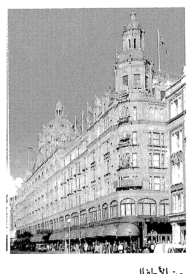
وذكرت شركة فيرز اند اكزيبيشنز منظمة معرض دبي للطيران أن عدد الدول التي ستشارك في المعرض بلغ حتى الآن 23 دولة.



بريتيش ايرويز: عطلات في لندن واورلاندو

طرحت الخطوط الجوية البريطانية مجموعة خاصة من العطلات للمسافرين في منطقة الشرق الأوسط إلى لندن وأورلاندو خلال موسم الصيف الحالي تجمع بين الأسعار المتميزة وبين توفير أفضل المرافق لكافة أفراد العائلة. وقد تمّ تصميم هذه العطلات بصورة خاصة لمواكبة إحتياجات المسافرين العرب مع التركيز على تقديم أعلى قيمة للأموال مع توفير الخصوصية فضلاً عن إضفاء النكهة العربية على الخدمات التي تقدّم على متن رحلات الشركة.

ويتضمّن عرض «الصيف في لندن» مزايا رائعة، حيث تمّ إختيار اماكن الإقامة بعناية ضمن أماكن خاصة في غرب لندن بغية توفير دخول مريح وسهل إلى أماكن التسوق لمنطقتي «كينغستون» و«مايفير» بالإضافة إلى الأسواق العربية الراقية في شارع «ايدجوير». وتوفّر الفنادق لنزلائها من منطقة الشرق الأوسط خدمات خاصة مثل الصحف العربية وموظفين عرب لخدمة الغرف، فضلاً عن تشكيلة واسعة من الخصومات الخاصة التي توفّرها الخطوط الجوية البريطانية لتمديد الإقامة وللمرافقين من الأطفال.



أما عرض «الصيف في أورلاندو» فيقدّم عروضاً ذات قيمة عالية للعائلة مع إختيارات للإقامة على مقربة من حديقة «والت ديزني» وفيللات ذات طراز شبيه بأبنية دول حوض البحر المتوسط ضمن «غراند سايبريس»، تكفي لإقامة أربعة إلى ثمانية أشخاص تقع على مساحة توازي 1500 هكتار من الأراضي الخضراء مع مجموعة كبيرة من المرافق الترفيهية.



رأي

الذهب في المصارف المركزية العربية

إن الضجة العالمية التي أثارها الشهر الماضي بدء بنك انكلترا المركزي بتنفيذ قراره ببيع 415 طنا من احتياطه الذهبي لم يكن لها صدى يذكر في معظم المصارف المركزية العربية وإن كان أثار بعض التساؤلات في الأوساط المصرفية والمالية في عدد من الدول العربية. فإن احتياطات الذهب لدى المصارف المركزية العربية لا تشكّل بصورة عامة جزءاً كبيراً من مجموع احتياطاتها الخارجية. كما أن تقويم الذهب لا زال على أساس سعر 42,2 دولار أميركي للأونصة لدى معظمها، ما يعني أنها لن تتكبد أية خسائر مباشرة في ميزانياتها جراء الانخفاض الأخير في سعر الذهب. يستثنى من ذلك لبنان، لأنه يتم تسعير احتياطات الذهب حسب السعر الفوري في السوق، وبدرجة أقل مصر، حين ينقص من السعر الفوري هامش بنسبة 25 في المئة. ما يجعلهما الأكثر تضرراً من انخفاض سعر الذهب بين الدول العربية، خصوصاً لبنان الذي لديه الاحتياطي الأكبر الذي يوازي نحو ثلث مجموع احتياطات الذهب في المصارف المركزية العربية ككل.

في السنوات الأخيرة، ومنذ بدء أوستراليا وكندا ببيع جزء من احتياطاتهما من الذهب، لم يقم أي بلد عربي بخطوة مماثلة، عدا تونس التي أقدمت العام الماضي على بيع نحو 200 ألف أونصة من احتياطها. لكن لا يتوقع أن تسارع أي من الدول العربية الأخرى إلى بيع أي جزء من احتياط الذهب لديها في المستقبل المنظور، رغم كل ما يقال عن تحول الذهب إلى مجرد مادة أولية عادية، وعزوف المستثمرين عن التداول به نظرا للكلفة العالية لحفظه ونقله في وقت أصبح تداول مختلف الأدوات المالية يتم الكترونيا وبالوقت الفعلي.

الذهب لا زال يعتبر، نفسياً على الأقل، ضمانة مهمة مقابل تقلب أسعار الصرف في الدول النامية بشكل عام. ويعزى ذلك إلى استمرار ذهنية التعلّق بالموجودات المادية الثابتة نسبياً، حيث الجزء الأكبر من الاستثمارات لا تتمتع بسيولة عالية كما في الدول الصناعية، إذ لا تتوفّر في الدول العربية الأسواق الثانوية أو الأدوات المشتقة أو أحجام التداول الكبيرة والمتواصلة لمعظم الأدوات المالية والنقدية. كما أن المخاطر التضخمّية تبقى مرتفعة في معظم الدول العربية كما هي الحال بالنسبة للدول الناشئة والنامية بشكل عام، ما يقتضي دائماً التحوّط مقابل أي تردّي في الأوضاع الاقتصادية يؤدي إلى تدهور قيمة العملة وما يرافقه من ارتفاع مباشر في معدل التضخم. وبما أنه لا تتوفر أدوات مالية في الدول العربية تحمي من خطر ارتفاع التضخم وتدنّي قيمة الاستثمارات، يبقى للذهب وغيره من التوظيفات التي لا تنتج إيرادات جاذبية وأهمية كبرى لدى غالبية المستثمرين العرب في القطاعين الخاص والعام.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ...

بعد الإجازة بفتح فرع في الرياض

بنك الخليج الدولي: مرحلة مصرفية جديدة



د. عبد الله القويز

يدخل بنك الخليج الدولي مرحلة جديدة في نشاطه المصرفي رسمها له قرار مجلس الوزراء السعودي بالموافقة على افتتاح فرع للبنك في الرياض.

وجاء هذا القرار تنفيذاً لقرار مبدئي اتخذته القمة الخليجية يتعلّق بفتح فروع مصرفية للبنوك الخليجية، وكان متوقعاً أن يكون التطبيق الأول مع بنك الخليج الدولي لكونه مملوكاً من مؤسسة الخليج للإستثمار المملوكة بالتساوي من الحكومات الخليجية الستة.

ويمكن القول إن اندماج بنك الخليج الدولي مع البنك السعودي العالمي سرّع في هذه الخطوة، باعتبار أن الإندماج زاد من مساهمة مؤسسة النقد السعودي في رأس مال البنك.

ولا شك في أن افتتاح فرع مصرفي لبنك الخليج الدولي في السعودية، وهو أول فرع في بلد عربي، سيشكّل دفعاً جديداً، خصوصاً أن البنك يعمل على دعم المشاريع الخليجية المشتركة في الدول التي تملك حصصاً. وقد يسعى البنك إلى زيادة نشاطاته في مجالي التمويل والاقراض إذا تمكّن من الحصول على نسب من ودائع المودعين في دول المجلس. ولبنك الخليج الدولي علاقات مصرفية كبيرة مع رجال الأعمال السعوديين من خلال موقعه في البحرين. وتصل نسبة تعاملاته مع السعودية إلى نحو 50 في المئة من حجم تعاملاته المصرفية.

المحتويات



البنوك السعودية: مرحلة جديدة من التوسع

أظهرت النتائج المجمّعة للبنوك السعودية حتى منتصف العام الحالي نمواً جيداً في ربحية القطاع بلغ 6,6 في المئة، حيث تعدّت الأرباح الصافية حدود الـ 4 مليارات ريال (1,068 مليون دولار). وجاءت هذه النتائج الجيدة في فترة أتسمت بتباطؤ النمو في إجمالي موجودات البنوك (نمت بمعدل 3 في المئة مقارنة بنتائج الفترة نفسها من العام الماضي)، حيث اعتمدت معظمها على إعادة تشكيل أصولها باتجاه المزيد من العمليات الداخلية، خصوصاً في تمويل العجز المحلي وتوفير السيولة لكبار عملاء القروض، على حساب الأصول الخارجية التي كانت تقلصت في نهاية العام الفائت بمعدل 20 في المئة لتصل إلى 43 مليار ريال. وقد استفادت البنوك بشكل خاص من تحسن الهوامش في هذه الفترة (خصوصاً بداية العام) وارتفاع الفوائد على السندات الحكومية. ويبدو أن فترة الستة اشهر الماضية كانت فترة الاستيعاب الحقيقي لموجة الانخفاض في أسعار النفط خلال العام الفائت، قبل ان تعود وترتفع حالياً إلى مستوياتها المحققة في العامين 1996 و 1997.

فبالمقارنة مع نهاية العام الفائت الذي شهد نمواً في الودائع بمعدل 6,5 في المئة، جاء النمو في هذا البند الرئيسي بمعدل 3,2 في المئة خلال الفترة الحالية. وتعتبر ودائع العملاء مصدر التمويل الرئيسي للبنوك حيث تتراوح نسبتها إلى إجمالي المطلوبات ما بين 60 و 80 في المئة لدى معظم البنوك، ويؤشر نموها إلى مستوى السيولة المتوفرة في الأسواق المحلية.

واستمر استيعاب البنوك للمزيد من السندات المحلية، ثابتة وعائمة العمولة، وذلك على حساب محافظها من السندات العالمية، خصوصاً سندات الخزينة الأميركية، التي تقلصت بشكل كبير أواخر العام الفائت، ووصلت المحافظ الاستثمارية إلى مستوى 40 في المئة من إجمالي الموجودات لدى معظم البنوك الكبرى. ويتوقع لهذه المحافظ الاستقرار حالياً مع عودة أسعار النفط إلى الارتفاع وتراجع الحاجة إلى طرح المزيد منها، كما يتوقع عدم اللجوء إلى طرح دفعة جديدة من السندات الخاصة بالمقاولين، وهذه كانت مقررة خلال حزيران/يونيو المنصرم، على غرار الدفعة التي طرحت بداية شباط/فبراير من العام الحالي، والتي وصلت إلى 4,5 مليارات ريال.

ويبدو أن السيولة العالية التي وفّرتها حالياً عودة أسعار النفط إلى الارتفاع ستلغي الحاجة إلى طرح المزيد من الأوراق المالية الحكومية لتمويل العجز (والذي قد يشهد تقلصاً عن مستواه المتوقع للعام الحالي والبالغ 44 مليار ريال)، فيما أخذت الهوامش تتراجع بعض الشيء، خصوصاً وان الضغوطات على الريال قد توقفت وبدأت البنوك تشهد تقلصاً في طلب التسهيلات المالية الإضافية، والتي ساهمت خلال العام الفائت في رفع مستوى المطلوبات من القطاع الخاص بمعدل 20 في المئة ليصل إلى 160 مليار ريال.

ويمكن القول أن البنوك السعودية ستشهد

المصارف السعودية، النتائج النصف السنوية 1999 ★ (مليون ريال سعودي)

SAUDI BANKING RESULTS, Mid-Year 1999 * (in Million SR)

اسم المصرف	الموجودات	نسبة التغير	القروض	نسبة التغير	الودائع	نسبة التغير	حقوق المساهمين	نسبة التغير	الأرباح	نسبة التغير
شركة الراجحي المصرفية للإستثمار	42.571	9	-	-	30.522	11	6.232	5.7	784	7
البنك السعودي الأمريكي	51.606	8	20.621	26	35.549	7.6	5.524	7	650	11.6
البنك الأهلي التجاري	88.082	-3.6	38.917	-24	64.537	1.7	8.636	3	608	0.3
بنك الرياض	62.640	5	19.001	3	35.495	-0.5	8.360	3.5	605	15
البنك السعودي البريطاني	39.968	10	14.461	31	24.299	3	3.434	5.5	333	10
البنك السعودي المتحد	24.963	-4.6	10.570	8.6	13.481	-10	3.480	-0.1	309	4.7
البنك السعودي الفرنسي	32.022	2	12.809	22	23.500	9.48	3.100	6.4	269	16.6
البنك العربي الوطني	33.549	-3	9.856	14	20.469	-0.5	3.136	5	154	-30
البنك السعودي الهولندي	19.484	9	8.806	14	11.804	3.5	1.614	13	149	16
البنك السعودي للاستثمار	13.000	7	6.846	12	7.719	8.8	1.643	10	127	5
بنك الجزيرة	4.571	4	1.372	30	2.035	-13	582.5	5.4	14.6	21
المجموع	412,456	2.8	143.259	-0.5	269.410	3.2	45.742	4.46	4002.6	6.6

* مقارنة بنتائج النصف الأول من العام 1998

موجة جديدة من الربحية حتى نهاية العام الحالي وذلك على خلفية المزيد من النمو في الودائع، والتي تعتبر معدومة الكلفة في 40 في المئة منها على الأقل، والعودة إلى سوق تمويل المشاريع محلياً خصوصاً بعض المشاريع الحكومية التي تم إلغاؤها أو تأجيلها بعد تردي أسعار النفط بداية العام 1998 والتي قد يعاد النظر في تنفيذها، كذلك الحال بالنسبة للعديد من المشاريع المجمّدة والتابعة للقطاع الخاص.

ومن جهة أخرى سيكون أحد أهم الآثار الإيجابية لارتفاع إيرادات النفط التوسع في حركة التجارة، خصوصاً الصادرات، والتي شهدت انخفاضاً ملحوظاً منذ انهيار أسعار النفط بداية العام، مما سيعزز من إيرادات الرسوم لدى البنوك، ويزيد من عمليات التمويل قصيرة الأجل ذات الربحية العالية نسبياً. وتبقى فرص التوسع الجيدة مرتبطة بتطوير أسواق تجزئة منظمة وبيئة تشريعية واضحة، خصوصاً في مجال الأقراض الشخصي والسكني. وتعيد معظم البنوك حالياً إطلاق برامج التمويل الشخصي لديها على أسس أفضل، خصوصاً لناحية رفع حدود الائتمان القصوى، وتحسين عمليات التحصيل، وتحديد شرائح معينة لإستهدافها في بيع المنتجات المصرفية عبر تقنيات الاتصال الحديثة.

الراجحي المصرفية للاستثمار


عبد الله الراجحي

تصدرت شركة الراجحي المصرفية للاستثمار قائمة البنوك لناحية الربحية، إذ وصلت أرباحها إلى 784 مليون ريال (209 ملايين دولار) كنتيجة مباشرة لارتفاع إيرادات عمليات المتاجرة قصيرة الأجل. واستحوذت محفظة المتاجرة على نحو 60 في المئة من مجموع أصول الشركة. وكان ملفتاً التوسع الكبير في الودائع (11 في المئة) وهو أعلى المعدلات المحققة خلال هذه الفترة ويعكس قوة الشركة في استقطاب المزيد من الودائع في مختلف الفترات، كما يشير إلى تأثير تحسين مستوى الفروع ورفع كفاءة الموظفين على توسع قاعدة عملاء الشركة والتي تربو عن 1,200 ألف عميل.

وتعمل الشركة حالياً على تطوير أدوات تمويل طويلة الأجل لتنويع عملياتها الاستثمارية، كما تعمل في الوقت نفسه على تطوير أقنية التوصيل لديها، خصوصاً الأقنية الإلكترونية الحديثة، وتوسيع حضورها بين مختلف شرائح العملاء. وتقوم حالياً بتمويل إنشاء محطة شعيبة الكهربائية بكلفة 835 مليون دولار، بينما تعمل على تحسين خدماتها الاستثمارية لشريحة كبار ومتوسطي العملاء عبر صناديق ومحافظ إستثمار مدروسة وتوفير صالات تداول الأسهم العالمية.

السعودي الأمريكي


عيسى العيسى روبرت ايكفيلد

جاءت أرباح البنك السعودي الأمريكي عالية نسبياً (650 مليون ريال أو 173 مليون دولار) عشية الإقرار الرسمي لعملية الاندماج مع البنك السعودي المتحد. وقد حقق البنك هوامش صافية بلغت 826 مليون ريال (مقابل 756 مليون ريال في الفترة الماضية) نتيجة التوسع في عمليات الإقراض، وشراء المزيد من السندات المحلية، بينما ارتفعت إيرادات الرسوم المصرفية بمعدل 11 في المئة خلال هذه الفترة. واستمرت نزعة التراجع في المخصصات حيث بلغت خلال هذه الفترة 56 مليون ريال (مقابل 74 مليوناً في الفترة السابقة) نتيجة تجنبه لمؤونات مرتفعة في السنوات الماضية.

ويمكن القول أن الفترة المتبقية من العام الحالي ستشهد الدمج الفعلي لأنشطة البنك السعودي المتحد في البنك السعودي الأمريكي، خصوصاً دمج عمليات الأفراد. ويتوقع للبنك أن يقود العمل المصرفي في المملكة بعد الانتهاء من هذه العملية خصوصاً أنه سيسيطر على موجودات تتعدى الـ 77 مليار ريال (26,5 مليار دولار) ومحفظة ودائع تفوق الـ 50 مليار ريال (أكثر من 13 مليار دولار)، فيما يتوقع أن تصل أرباحه إلى معدل 1,5 مليار ريال في نهاية العام.

الأهلي التجاري

يبقى البنك الأهلي التجاري محط الأنظار لجهة التغييرات الواسعة التي طرأت على هيكلية ملكيته ومدى تأثير ذلك على تحسين أدائه على المدى الطويل. وقد عكست هذه الفترة تغييرات كبيرة في تركيبة أصول البنك حيث تراجعت محفظة القروض بشكل ملفت إلى حدود 40 مليار ريال مقارنة بـ 51 مليارا في الفترة السابقة، بينما تمّ توظيف السيولة المتوفرة في المزيد من السندات المحلية، بحيث ارتفعت المحفظة المالية لتصل إلى 28 ملياراً.

عبد الله باحمدان

وارتبطت عملية التقليص في محفظة القروض مباشرة بشراء صندوق الاستثمارات العامة لـ 50 في المئة من حصص الملكية، حيث تم استعمال إيرادات هذه الصفقة (البالغة حدود 9 مليارات ريال) لسداد قروض ضخمة ممنوحة أساساً للمالك الرئيسي، في الوقت الذي استمر تكوين المخصصات (165 مليون ريال خلال النصف الأول من العام) تحسباً لتعثر جزء من محفظة الإقراض. وكان البنك رفع مخصصاته خلال العام الفائت إلى 647 مليون ريال (43 في المئة عن العام 1997) ما أثّر مباشرة على ربحية البنك (بلغت أرباح العام الفائت 1,062 مليون ريال مقابل 1,043 مليوناً العام 1997)، في الوقت الذي شطب اكثر من 770 مليون ريال من الديون المعدومة.

ويُقبل البنك حالياً على مرحلة جديدة بقيادة عبد الله باحمدان، العضو المنتدب للبنك، ويتوقع له تعزيز موقعه في السوق المحلية عبر التغلغل في شرائح جديدة من العملاء الأفراد والشركات. ويسيطر البنك حالياً على 24 في المئة من إجمالي الودائع في السوق السعودية، فيما تبلغ حصته في سوق الإقراض المصرفي 27 في المئة من الإجمالي.

الرياض



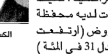
محمد ابا الخيل

يأخذ بنك الرياض منحىً تصاعدياً في الأرباح حيث حقق خلال الفترة الحالية أحد أعلى معدلات النمو في الأرباح (15 في المئة) محققاً 605 ملايين ريال (161 مليون دولار). واعتمد البنك بشكل خاص في تحقيق هذه النتائج على محفظته الاستثمارية الضخمة (25,5 مليار ريال) التي درت ايرادات تجاوزت 870 مليون ريال. ولوحظ خلال هذه الفترة ارتفاع مخصصات الاستهلاك بشكل

كبير (116 مليون ريال) وذلك نتيجة الاستثمار المستمر في عمليات المكننة داخل ادارات البنك وتسارع أكلاف التوافق مع مشكلة العام 2000.

ويعمل البنك حالياً على توسيع حضوره في أوساط العملاء متوسطي الدخل عبر تقديم خدمات الإقراض الشخصي والخدمات الاستثمارية، بينما يستمر في تعزيز موقعه التقليدي في سوق الإقراض لكبرى الشركات والمؤسسات، وفي قيادة القروض المشتركة. ويقوم البنك بالتوسع في شبكة فروعه (بلغت 193 فرعاً في نهاية العام الفائت) وفي طرح المزيد من صناديق الاستثمار.

السعودي البريطاني



الكسندر فلوكهارت

يستمر البنك السعودي البريطاني في إعادة تشكيل محافظه الاستثمارية والإقراضية، حيث تعززت لديه محفظة القروض (ارتفعت بمعدل 31 في المئة) على حساب الاستثمارات الأخرى، خصوصاً ان البنك توسع مؤخراً في الإقراض الشخصي.

واعتمد في أرباحه المحققة (333 مليون ريال) على صافي دخل الفوائد المرتفع بمعدل 14 في المئة. ويقوم البنك حالياً بالتوسع في شبكة فروعه لاستيعاب النمو في حجم الأعمال، كما يتهيأ لطرح خدمات جديدة، كخدمات التأمين، التي سيتم تقديمها عبر الفروع بالتعاون مع شركة اليكو الأميركية. ويعتمد البنك على سياسة جيدة في تقسيم شرائح العملاء وإستهدافهم عبر خدمات مدروسة، كما يتوسع حالياً في خدمات صناديق الاستثمار وفي تقديم خدمات التمويل والاستثمار الإسلامية.

السعودي الفرنسي

برتراند فيريو

حقق البنك السعودي الفرنسي نمواً صلباً في الأرباح (16,6 في المئة) حيث وصلت أرباحه إلى معدل 269 مليون ريال (نحو 72 مليون دولار) نتيجة تحسن الدخل الصافي للفوائد بمعدل 6 في المئة عن مستوى الفترة السابقة، ونجاح البنك في السيطرة على نفقات التشغيل، خصوصاً بنود الرواتب والاستهلاك، على الرغم من ان مخصصات القروض ارتفعت إلى 40 مليون ريال (مقارنة بـ 30 مليون ريال خلال النصف الأول من العام الماضي). واستمر البنك في اجتذاب المزيد من الودائع (بلغت 23,5 مليار ريال، مرتفعة نحو 10 في المئة عن مستوى الفترة السابقة). ويبدو البنك في وضع جيد للتوسع في عمليات الإقراض، خصوصاً الإقراض الشخصي، وفي إعادة إطلاق برامج خدمات الأفراد.

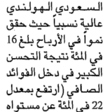
العربي الوطني



نعمة صباغ

يستعد البنك العربي الوطني لتفعيل شبكته الواسعة من الفروع بتسويق المزيد من الخدمات الائتمانية والمصرفية، فيما يستمر ترياق تكوين المخصصات في كبح جماح ربحيته (وصلت المخصصات إلى 84 مليون ريال، مقابل 54 مليوناً خلال الفترة السابقة). ويجري حالياً وضع معايير ثابتة في منح وتصنيف القروض، ما يرفع من جودة محفظة القروض (البالغة 9,8 مليارات ريال). ويمتلك البنك قاعدة ممتازة من الودائع (20,5 مليار ريال)، ويسيطر على قسم كبير من خدمات تحويل الرواتب خصوصاً رواتب المتقاعدين، ما يضع البنك في موقع جيد لتطوير خدمات أفراد مدروسة. ويشارك البنك في ترتيب العديد من القروض الكبرى الممنوحة لجهات شبه حكومية كأرامكو وسابك، ويسعى منفرداً لتمويل المشاريع متوسطة الحجم.

السعودي الهولندي



هيرمان ايربي

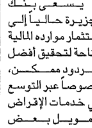
جاءت نتائج البنك السعودي الهولندي عالية نسبياً حيث حقق نمواً في الأرباح بلغ 16 في المئة نتيجة التحسن الكبير في دخل الفوائد الصافي (ارتفع بمعدل 22 في المئة عن مستواه للفترة السابقة). وقد توسع البنك خلال الفترة الحالية على جبهتي القروض والأوراق المالية، بينما راوحت الودائع مكانها تقريباً. وينشط البنك حالياً في نشاط الإقراض والتسهيلات الشخصية المتوفرة لمنسوبي الشركات الكبرى المتعاملة مع البنك والذين يتقاضون رواتبهم عبر فروعه. ولوحظ خلال هذه الفترة الارتفاع الكبير في بنود الرواتب والمصاريف العمومية، والتي قد تكون مرتبطة بتسارع خطوات التوافق مع متطلبات العام 2000 التقنية، ما كبح زخم النمو لدى البنك. ويجري حالياً التوسع في خدمات الاستثمار بشكل خاص وتعزيز علاقات البنك التجارية مع الشركات الكبيرة ومنسوبيها.

السعودي للإستثمار

سعود الصالح

ارتفعت أرباح البنك السعودي للاستثمار بمعدل 5 في المئة خلال هذه الفترة، ولوحظ ارتفاع كلفة التمويل نسبياً لدى البنك الذي يمتلك قاعدة ضئيلة من الودائع معدومة الكلفة (13 في المئة من مجموع الودائع). وينشط البنك في عمليات الإقراض للشركات الصناعية بشكل خاص، حيث تصل محفظة الإقراض لديه إلى نحو 53 في المئة من مجموع أصوله. ويعمل البنك حالياً على توسيع دائرة خدماته لكبار العملاء من الأفراد والشركات، خصوصاً خدمات الائتمان، فيما يتوسع في إيرادات الرسوم التي وصلت إلى 20 في المئة من صافي الدخل خلال هذه الفترة.

بنك الجزيرة



مشاري المشاري

يسعى بنك الجزيرة حالياً إلى إستثمار موارده المالية المتاحة لتحقيق أفضل مردود ممكن، خصوصاً عبر التوسع في خدمات الإقراض وتمويل بعض المشاريع. وكانت أرباح البنك وصلت خلال الفترة الحالية إلى مستوى 16,5 مليون ريال معتمدة بشكل كبير على دخل الفوائد وإيرادات الرسوم. ويتجه البنك حالياً إلى أن يكون محطة متكاملة الخدمات للشريحة الميسورة من العملاء، مع التوجه نحو تقديم خدمات استثمارية ذات صبغة شرعية. وقد أطلق البنك مؤخراً خدمة تمويل المتاجرة في الأسهم المحلية بالمرابحة، ويوفر خدمات الوساطة في الأسهم العالمية وعقود المضاربة للمتاجرة في السلع والعملات، كما أطلق صندوق الخير للمتاجرة بالأسهم العالمية المنتقاة شرعياً. ■

كريم سيف الدين



النتائج الأولية للمصارف التونسية نمو متواصل وتبدل مراتب

BNA يستمر في المرتبة الأولى وارتفاع الموجودات إلى 3 مليارات دينار

STB: الأول في الأرباح وماذا بعد الدمج المرتقب؟

BIAT: صحوة تضعه في المرتبة الثانية في الأرباح والودائع وحقوق المساهمين

بنك الإسكان: نمو متواصل ومردودية عالية

أظهرت النتائج الأولية للمصارف التجارية التونسية للعام 1998 تغييرات أساسية خصوصاً في المراتب الأولى حيث تقدمت مصارف على حساب مصارف أخرى، وتراجعت مصارف في مراتبها من دون أن يعني ذلك تراجعاً في الأرقام والنتائج.

سجّلت جميع المصارف التونسية ارتفاعاً في أموالها الذاتية وإن كان ذلك بنسب متفاوتة، إلا أن بنك تونس العربي الدولي يسجّل أعلى نسبة نمو بلغت نحو 90 في المئة بعد أن نجح مطلع العام الماضي في عملية إصدار شهادات إيداع دولية لرفع رأس ماله، فتقدم بذلك إلى المرتبة الثانية في حقوق المساهمين.

وارتفعت الموجودات لهذه المصارف باستثناء الاتحاد الدولي للبنوك الذي سجّل تراجعاً في ودائعه بنسبة 11 في المئة وفي مجموع موجوداته بنسبة 4 في المئة وتميّز كل من بنك الأمان وبنك الإسكان بتسجيل أعلى نسب نمو في الموجودات على التوالي وكذلك في الودائع.

وحققت المصارف التجارية التونسية نتائج مالية جيدة، إذ ارتفعت الأرباح قبل الضريبة لدى جميع هذه المصارف وسجّل أكثرها نسب نمو تفوق الـ 20 في المئة، فيما حقق بنك تونس العربي الدولي نمواً في أرباحه بنسبة 35 في المئة، وتصدّرت الشركة التونسية للبنك الترتيب حسب الأرباح.

وحافظت المصارف الأخرى على مراتبها السابقة، فاستمرّ البنك القومي الفلاحي في رأس الترتيب لجهة الموجودات وحقوق المساهمين والقروض، فيما تراجع إلى المرتبة الثالثة في الأرباح.

وفي حين لم تتغير مراتب البنك العربي لتونس والاتحاد البنكي للتجارة والصناعة، شهد البنك التونسي تراجعاً بمرتبة واحدة في الموجودات والودائع والقروض.

وفي ما يأتي أبرز التغيرات التي شهدها عدد من المصارف التجارية في تونس قبل توزيع الأرباح، الأمر الذي يعني أنه يمكن أن تطرأ تغييرات في الترتيب حسب حقوق المساهمين بعد توزيع الأرباح.

البنك القومي الفلاحي (BNA)


فريد بن تنفوس

يتولّى رئاسة البنك الأكبر حجماً في تونس السيد **فريد بن تنفوس** منذ نحو عام، خلفاً للسيد **علي دبية**. ومع نهاية العام 1998، سجّل BNA تجاوزاً لحاجز الـ 3 مليارات دينار في مجموع الموجودات (3004,5) وحاجز المليارين في إجمالي القروض، وحافظ على المرتبة الأولى في حقوق المساهمين (323 مليون دينار) والثالثة في الودائع (1269 مليون دينار)، إلا أنه تخلّى عن المرتبة الأولى في الأرباح ليحتل المرتبة الثالثة بـ 26,5 مليون دينار.

بنك تونس العربي الدولي BIAT


مختار الفخاخ

هو الأكبر حجماً بين مصارف القطاع الخاص، وقد تمكّن رئيسه **مختار الفخفاخ** بمساعدة فريق عمله الذي يضمّ أصحاب خبرات وكفاءات من تحسين وضعية البنك الذي كان يحتل لأعوام طويلة المرتبة الثالثة في جميع المجالات بعد المصرفين التابعين للحكومة.

إلا أن BIAT شهد تراجعاً في السنتين ما قبل الأخيرة إلى المراتب الرابعة والخامسة، ليعود في العام الماضي إلى المرتبة الثانية في حقوق المساهمين (228,5

م.د) وفي الودائع (1402 م.د) وتقدم إلى المرتبة الثانية في الأرباح بعد أن حقق أعلى نسبة نمو بلغت 35,5 في المئة لتصل إلى 27,9 مليون دينار. وتجاوز مجموع موجوداته عتبة المليارى دينار (2104 م.د) ليعود إلى المرتبة الثالثة في مجموع الموجودات وفي القروض (1245 م.د).

الشركة التونسية للبنك STB




علي دبية

تسعى قيادة STB للمحافظة على مواقع البنك الحالية حيث يتبوأ المركز الأول في الأرباح (28,26 م.د) وفي الودائع (1706 م.د) لتبقى الشركة التونسية للبنك صاحبة الدور الحاسم في تجميع الودائع وفي تمويل القطاعات الاقتصادية في البلاد (المرتبة الثانية في القروض بـ 1346 م.د).

واقتربت الشركة التونسية للبنك من البنك القومي الفلاحي لجهة الحجم، إذ بلغ مجموع موجوداتها 2975,6 مليون دينار أي أقل بـ 30 مليوناً من موجودات BNA، الأمر الذي يطرح سؤالاً حول حجم المصرف الذي سينتج من عملية الدمج المرتقبة بين STB ومصرفين آخرين تابعين للدولة، علماً أنه سيكون الأكبر لجهة الموجودات والودائع وسيتعزز دوره على صعيد تمويل الاقتصاد.

بنك الإسكان (BH)



الطاهر بو رخيص

ارتفاع ملحوظ في الأموال الذاتية وفي الموجودات

تستمر مسيرة النمو التي يشهدها بنك الإسكان منذ انضمامه إلى القطاع المصرفي وتحديداً منذ تولي **الطاهر بو رخيص** قيادته، فهو اعتمد نهج المصرفية الشاملة من دون أن يتخلى عن دوره الأساسي كمتخصص في منح القروض السكنية والمساهم الأول في تحقيق هذه القضية الاجتماعية المهمة في حياة كل تونسي. وفي الوقت نفسه اتجه BH إلى القطاعات الأخرى، فنشط في تمويل الصناعة والتجارة والخدمات وأنشأ شركات شقيقة تكمل نشاطه وتعطي قيمة مضافة في مجالات التأمين والإستثمار والوساطة والهندسة المالية وغيرها.

لذلك كله تمكّن بنك الإسكان من التقدم إلى المراتب الأولى بين المصارف التجارية رغم حداثة تاريخه المهني، فأصبح في المرتبة الرابعة في مجموع الموجودات (1590,7 م.د) وفي الأرباح (21,11 م.د) مع الإشارة إلى أنه يحقق أعلى نسب في المردودية على حقوق المساهمين. وتقدّم BH إلى المرتبة السابعة في مجموع حقوق المساهمين (99,55 م.د) وحقق أهدافه المرسومة في زيادة حصته من الإيداعات ليتبوأ المرتبة الخامسة بـ 808 ملايين دينار.

بنك الجنوب (BS)



العروسي بيوض

انضمّ بنك الجنوب قبل نحو عامين إلى المصارف التابعة للقطاع الخاص بعد أن تراجعت حصة الدولة في رأس ماله واستمرّ **العروسي بيوض** في قيادة البنك منتهجاً سياسة نمو هادئة تستهدف رفع نسبة الأرباح والأموال الذاتية للبنك، علماً أنه تراجع إلى المرتبة الثالثة في حقوق المساهمين بعد أن رفع رأس مال BIAT، إلا أنه رفع حصته من سوق الودائع ليتقدم إلى المرتبة السابعة (698,8 م.د) والسادسة في الأرباح (16,95 م.د) وهو السابع في القروض (913,2 م.د) والثامن في مجموع الموجودات (1174 م.د).

ولا شك أن بنك الجنوب سيعتمد أدقّ الأصول المهنية في نشاطه بعد أن ارتفعت مساهمة القطاع الخاص لديه وذلك من دون التخلي عن دوره السابق الذي مارسه لأعوام عدة. ووجود **العروسي بيوض** على رأس البنك وهو الآتي من القطاع العام وصاحب الخبرة والكفاءة المهنية سيؤمن هذا التوازن بين مصالح المساهمين ودور البنك الاجتماعي والاقتصادي.

بنك الأمان



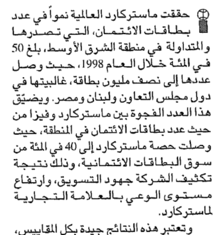
أحمد الكرم

سجّل بنك الأمان في العام 1998 أعلى نسبة نمو بين المصارف التجارية في مجموع الموجودات وفي الودائع والقروض محققاً بذلك الطموحات التي رسمتها قيادة البنك المتمثلة برئيسه **رشيد بن يدر** ونائب الرئيس المدير العام **أحمد الكرم** أحد أبرز الشخصيات المصرفية على الساحة التونسية.

فبعد مرحلة تحقيق التوازنات وتنقية محفظة البنك، بدأت مرحلة النمو لتحقق في عامين تقدماً ملفتاً وانتقل البنك من المرتبة السابعة في الموجودات والقروض إلى المرتبة الخامسة وارتفعت حصته من الودائع ليحتل المرتبة الرابعة (947 م.د) وتقدم إلى المرتبة الثامنة في الأرباح (14,11 م.د) مسجّلاً نسبة نمو مرتفعة (21,43 في المئة). ■



ماستركارد العالمية: توسع ملحوظ في الشرق الأوسط


محمد بلعرج

حققت ماستركارد العالمية نمواً في عدد بطاقات الائتمان، التي تصدرها والمتداولة في منطقة الشرق الأوسط، بلغ 50 في المئة خلال العام 1998، حيث وصل عددها إلى نصف مليون بطاقة، غالبيتها في دول مجلس التعاون ولبنان ومصر. ويضيّق هذا العدد الفجوة بين ماستركارد وفيزا من حيث عدد بطاقات الائتمان في المنطقة، حيث وصلت حصة ماستركارد إلى 40 في المئة من سوق البطاقات الائتمانية، وذلك نتيجة تكثيف الشركة جهود التسويق، وارتفاع مستوى الوعي بالعلامة التجارية لماستركارد.

وتعتبر هذه النتائج جيدة بكل المقاييس، خصوصاً وان ماستركارد تعتبر حديثة العهد نسبياً في المنطقة (تتواجد منذ بداية الثمانينات مقارنة ببطاقات الدفع الأخرى كفيزا واميركان اكسبرس وغيرها التي دخلت الأسواق العربية في مرحلة مبكرة). وإضافة إلى محفظة البطاقات الائتمانية، تمتلك الشركة حصة كبيرة من سوق بطاقات السحب (Charge Cards)، حيث أصدرت حتى نهاية العام الفائت ما يزيد عن 1,3 مليون بطاقة سحب من نوع مايسترو، غالبيتها في أسواق المملكة العربية السعودية والامارات العربية وعمان وقطر ولبنان.

ويقول محمد بلعرج، نائب الرئيس والمدير العام في ماستركارد العالمية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا: «لسنا مهتمين باحتلال المرتبة الأولى من حيث عدد البطاقات المصدرة في المنطقة، بقدر ما نحن منكبون على صيانة حصتنا المتزايدة من البطاقات ورفع مستوى جودة خدمات ما بعد الإصدار من حيث الدعم الفني، وحملات الاستعمال المتكرر للبطاقة» مردفاً ان الشركة بصدد إطلاق حملات استعمال (Usage Campaigns) مكثفة خلال الأشهر التسعة المقبلة.

ويدعم حصة الشركة من البطاقات قاعدة واسعة من اقنية الاستعمال في أنحاء العالم وخدمات اتصال متفوقة. ويمكن لحامل بطاقة ماستركارد سحب النقد عبر اكثر من نصف مليون آلة صرف في العالم، واستعمالها للشراء لدى 16 مليون موقع تجاري. كما يستطيع حامل البطاقة استبدالها، في حال ضياعها بسهولة من خلال خدمات الاتصال المتوفرة في معظم بلدان العالم. وتدخل ماستركارد في إصدار بطاقات مشتركة مع مؤسسات ومتاجر عالمية ومحلية، وهذه تكون موجهة عادة إلى شرائح معينة من المستهلكين، كبطاقة جنرال موتورز / ماستركارد المشتركة التي اصدر منها حتى الآن اكثر من مليون بطاقة. وحسب بلعرج، فإن إصدار مثل هذه البطاقات يحتاج إلى روية ودراسة متأنية لشرائح المستهلكين الذين سيحملونها، والمؤسسات المستهدفة للإشتراك في الإصدار. وقد أصدرت ماستركارد حتى الآن بطاقتين مشتركتين مع الخطوط الجوية البريطانية (عبر البنك السعودي الأمريكي) والخطوط الجوية السعودية (عبر البنك الأهلي التجاري) وقد لاقت البطاقتان نجاحاً جيداً حتى الآن، حسب بلعرج. كما تصدر ماستركارد بطاقة مشتركة مع مركز «سيتي سنتر» في دبي. ويتوقع ارتفاع إصدار هذه البطاقة نظراً إلى كثافة التسوق في المركز.

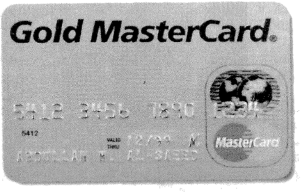
ومع إصدار ماستركارد لأول بطاقة ائتمان بلاتينية في المنطقة خلال العام الفائت، تكون الشركة في وضع ممتاز لاختراق شرائح اكثر ملاءة من العملاء، حيث توفر هذه البطاقة حد ائتمان عال وخدمات اتصال مجانية على مدار الساعة في اكثر من 80 بلداً، وخدمات الحجوزات العالمية وحق استعمال صالات كبار الزوار في المطارات. وقد تم إصدار البطاقة البلاتينية مع بنوك كبرى في المنطقة، كبنك الكويت الوطني والبنك السعودي الفرنسي، ويجري حالياً توسيع قاعدة إصدار هذه البطاقة المميزة مع مصارف عربية أخرى.

ويشير بلعرج إلى القفزة الكبيرة التي ستشهدها أنظمة الدفع عبر البطاقات في المستقبل القريب مع تطور برامج التسوق عبر الإنترنت، والتحول التدريجي نحو بطاقات الدفع على حساب النقد. «ما زالت وسائل الدفع نقداً تسيطر على 95 في المئة من إجمالي وسائل الدفع المستخدمة في المنطقة، إلا أن قرب الدخول في عصر البطاقة الذكية سيغير هذه الحقيقة» حسب بلعرج.

فالتسوق عبر الإنترنت لا يقبل سوى البطاقات وسيلة للدفع، والبطاقات الذكية عالية التقنية وذات الملامح الأمنية المتفوقة ستشهد إقبالاً واسعاً بعد تجهيز بنيتها التحتية وتوعية أسواق المنطقة إلى الإمكانات الكبيرة لهذا الجيل الجديد من البطاقات خصوصاً لناحية البيع المتعدد لأكثر من خدمة (Cross Selling) عبر البطاقة.

ويرى بلعرج أن السوق الإماراتية والسوق اللبنانية ستكونان الأكثر توسعاً في مجال التسوق الإلكتروني نظراً إلى توافر خدمات الإنترنت بكثافة في السوقين، وتعتبر السوق السعودية بين افضل الأسواق العربية تجهيزاً لناحية البنية التحتية لنظام المدفوعات عبر شبكة SPAN.

ويدخل في عضوية شبكة ماستركارد العالمية 23 ألف مؤسسة مالية، ويتم تداول اكثر من 700 مليون بطاقة تصدرها ماستركارد حول العالم. وقد تعدى الحجم الإجمالي للإنفاق عبر بطاقات ماستركارد 650 مليار دولار خلال العام الفائت. ■



بنك الكويت الوطني: أرباح قياسية

محمد عبد الرحمن البحر

أعلن السيد محمد عبد الرحمن البحر، رئيس مجلس إدارة بنك الكويت الوطني، عن أن الأرباح الصافية للبنك بلغت 44,9 مليون دينار كويتي (148 مليون دولار أميركي) للنصف الأول من العام 1999، أي بزيادة قدرها 13 في المئة عن أرباح الفترة نفسها من العام الماضي، وذلك بعد خصم جميع المبالغ اللازمة للمخصصات. كما حقق البنك ارتفاعاً في معدلات الربحية لديه، حيث بلغ العائد على حقوق المساهمين 23,55 في المئة، وبلغ العائد على الأصول 2,34 في المئة وتعتبر هذه من أعلى المعدلات بين المصارف العالمية. وتعزّز هذه النتائج القياسية سجل البنك في تحقيق ارتفاع متواصل في أرباحه، الأمر الذي ساعده في اعتلاء مركز الصدارة في أسواق المال الإقليمية.

أضاف البحر: «إن قوتنا تكمن في علاقاتنا المتينة مع عملائنا وحرصنا على تقديم افضل الخدمات المصرفية لهم. فإننا حريصون على ثقة عملائنا التي طالما وضعناها نصب أعيننا إلى جانب المحافظة على احترام وتقدير المؤسسات المالية العالمية ووكالات التصنيف العالمية». وتأكيداً لنجاح تلك المنهجية حصل بنك الكويت الوطني على أعلى تصنيف من قبل مؤسسات التصنيف العالمية «فيتش ايبكا» و«موديز» و«ستاندرد آند بورز» حيث منح البنك أعلى تقييم ائتماني بين بنوك الشرق الأوسط. وقد يكون تقييم «أ/ب» (A/B) من وكالة «فيتش ايبكا» للبنك أكثر الأمور دلالة على متانة بنك الكويت الوطني المالية وسلامة سياساته الإئتمانية، حيث منحته هذه الوكالة تقييماً أفضل من تقييمها للبنوك العالمية الكبرى ذات السمعة والخبرة العريقة في المجال المصرفي.

بيت التمويل الكويتي في نصف عام

بدر الخيزيم

أعلن بدر عبد المحسن المخيزيم رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في بيت التمويل الكويتي (بيتك) أن البيت حقق أرباحاً للنصف الأول من العام 1999 بلغت 52,5 مليون دينار بزيادة قدرها 2,3 مليون دينار عن العام الماضي وبمعدل زيادة بلغ 5 في المئة فيما بلغت ربحية السهم الواحد 39 فلساً.

وقال المخيزيم أن الأرباح المحققة تنسجم مع الأهداف والخطط الموضوعة للأنشطة والأعمال وإنها جاءت معبرة عن واقع النمو فيها ومواكبة للتطورات الاقتصادية محلياً ودولياً.

وأكد على اهتمام البيت بالتوسع الخارجي للأنشطة الاستثمارية وفق مبدأ التنويع الجغرافي بما يسهم في توزيع المخاطر وتنويع الأنشطة وتحقيق عالمية المؤسسة ويقوم البيت حالياً بدراسة وتقييم العديد من الفرص الاستثمارية في عدد من الدول الخليجية والعربية.

هذا ودخل بيت التمويل الكويتي كمنظم مشارك في صفقة التمويل لمشروع شركة الثريا للإتصالات الفضائية وشارك بقيمة 50 مليون دولار أميركي من القيمة الإجمالية البالغة 600 مليون دولار.

وكان «بيتك» أستفاد من تجربته السابقة في تمويل الشق الإسلامي من مشروع البتروكيميائيات «ايكويت» البالغ قيمته 200 مليون دولار والذي ساهمت فيه مؤسسات تقدم التمويل التقليدي بقيمة مليار دولار

«برقان» يبيع حصته في «البحرين والشرق الأوسط»

عبد الرحمن العتيقي

باع بنك برقان – مصرف كويتي – حصته في بنك البحرين والشرق الأوسط البالغة 28,6 في المئة وذلك بسعر 190 فلساً للسهم الواحد.

شركة الفوارس للإنشاء والتعمير الكويتية كانت أكبر المساهمين حيث اشترت 64 مليوناً و 890 ألف سهم أي ما يعادل 17,86 في المئة من إجمالي الأسهم الصادرة. أما بنك الخليج المتحد – البحرين، فاشترى 25 مليوناً و 956 ألف سهم تضاف إلى مساهمته السابقة والبالغة 5,099614 سهماً ليصبح البنك مالكاً لما يعادل 8,5 في المئة من إجمالي الأسهم الصادرة.

وبدأت المفاوضات مع إحدى المؤسسات المالية الخليجية لشراء المتبقي من الأسهم الصادرة ونسبته 3,6 في المئة (نحو 13 مليون سهم).

رئيس مجلس الإدارة عبد الرحمن العتيقي قال «إن هذا التغيير من شأنه أن يمدّ البنك بمساعدة إضافية للتوسع في قدراته التوزيعية» وأضاف الرئيس التنفيذي البرت عيسى كتانة: «من شأن الهيكل الجديد للمساهمين إضافة المزيد من الاستقرار والوضوح للتوجه الستراتيجي للبنك».

ومن جهة أخرى ارتفع الربح الصافي للمصرف خلال النصف الأول من العام الحالي إلى 14,7 مليون دولار، أي بزيادة ما نسبته 15 في المئة عن الفترة المماثلة من العام المنصرم.

وعزا المصرف أسباب ذلك إلى ارتفاع العائدات في عملياته المصرفية التي تشمل التجارة بالأسهم وصناديق الاستثمار التي سجلت لوحدها نسبة نمو ناهزت الـ 14 في المئة للفترة ذاتها.

وحقق المصرف ارتفاعاً للعائد السنوي لمتوسط أموال المساهمين من 23,5 في المئة إلى 26,7 في المئة، وارتفاعاً للعائد على السهم بنسبة 17 في المئة على أساس مخفف من 15,5 إلى 18,1 فلساً بحرينياً.

وحقق العائد السنوي للموجودات نمواً ملحوظاً بلغت نسبته 3,8 في المئة حيث وصل إجمالي الموجودات في نهاية حزيران/يونيو إلى 789 مليون دولار. وخلال النصف الأول من العام الجاري، تم تسييل 10 عمليات من محفظة الأسهم غير المدرجة في الأسواق المالية. وتمثل العائد من بيع الاستثمارات عبر الإنترنت بصورة خاصة ما نسبته 3 في المئة من مجموع هذه المحفظة.

3 صناديق استثمارية لمصرفين كويتيين

طرح بنك الكويت المتحد، المسجل في بريطانيا، صندوق (ARBITRAGE) برأس مال تأسيس بلغ 50 مليون دولار.

ويدار هذا الصندوق ذو رأس المال المتغير من قبل شركة بنك الكويت المتحد لإدارة الأصول – وهو موجه إلى المستثمرين من الشركات وصناديق التقاعد وعدد من المستثمرين المؤسساتيين في أوروبا وأميركا.

ويهدف الصندوق إلى تحقيق عائدات صافية بمعدل يراوح بين 10 و12 في المئة عبر سياسة استثمارية محايدة واستخدام المشتقات المالية مع حد أدنى للإستثمار يصل إلى مليون دولار. وستعمد الشركة التي تدير الصندوق إلى استثمار مبلغ مماثل باليورو.

من جهة أخرى ينوي بنك الخليج (الكويت) طرح صندوقين للإستثمار بقيمة إجمالية قدرها 35 مليون دينار، الأول موجه إلى الشركات المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية والثاني مفتوح داخل الكويت برأس مال متغير.

السيف رئيساً لشركة "الكويت والشرق الأوسط":

انتُخب **حامد صالح السيف** للمرة الثانية على التوالي، رئيساً لمجلس إدارة شركة الكويت والشرق الأوسط وتم انتخاب الشيخ **احمد يوسف الصباح** نائباً للرئيس. وكانت الشركة تحولت جزئياً من شركة مملوكة بالكامل من قبل القطاع العام إلى ملكية مختلطة يستحوذ فيها القطاع الخاص على نحو 32 في المئة من رأس المال.

البنك العربي في لائحة أول 200 مصرف في العالم

تم تصنيف البنك العربي ضمن أول 200 بنك في العالم من حيث حقوق المساهمين، حسب نشرة «يوروموني» ما يعكس قوته ومتانته المالية.

والبنك العربي الذي تتواجد إدارته العامة في الأردن وله شبكة فروع ومؤسسات تابعة تزيد على 375 فرعاً في القارات الستة هو المصرف الوحيد (إضافة لبنك آخر في المملكة العربية السعودية) الذي كان ضمن قائمة الـ 200 بنك الأوائل في العالم.

وبلغت موجودات البنك العربي في نهاية شهر حزيران/يونيو 1999 ما يقارب 25 مليار دولار بزيادة نسبتها 9 في المئة للفترة نفسها من العام الماضي، وارتفعت إيداعات العملاء إلى 12,5 مليار دولار مقارنة بـ 11,4 ملياراً، كما بلغ صافي الأرباح للمجموعة خلال الستة أشهر الأولى من العام الحالي 139 مليون دولار مقارنة بـ 125,7 مليون دولار للفترة المذكورة.

من جهة أخرى أصدر البنك العربي سندات ذات عائد متغيّر طرحها بمبلغ 150 مليون جنيه (43,7 مليون دولار) لمدة 5 سنوات وبنسبة فائدة عائمة فصلية تبلغ عائد أذون الخزينة زائد 1,75 في المئة. وتمت تغطية الاكتتاب الذي أقفل في 11 تموز/يوليو الماضي بنسبة 100 في المئة. وتولت شركة هيرميس EFG-Hermes إدارة الإصدار.

ويشكل هذا الإصدار الدفعة الأولى من إجمالي 500 مليون جنيه ينوي البنك إصدارها بشكل دوري.

كما قام البنك العربي بفتح باب الإكتتاب في صندوق دي جاي يوروستوكس 50 DJ Euro Stoxx 50 Fund الذي يوظف أمواله في مؤشّر داون جونز المعتمد للإستثمار في الشركات الأوروبية مع حماية قيمة الإستثمار الأساسية ضد انخفاض المؤشر.

ويعتبر هذا الصندوق من أحدث صناديق المصرف الاستثمارية التي تحمي رأس المال.

بنك الاستثمار الإسلامي الأول

أعلن بنك الاستثمار الإسلامي الأول في البحرين عن اتفاقه مع بنك سوسيتيه جنرال العالمي على طرح برنامج إسلامي مشترك لإدارة السيولة. ويعتمد هذا البرنامج الذي يطلق عليه اسم «برنامج سيولة الاجارة» (للبرنامج) على استخدام فكرة «الصكوك» المقبولة والتي سيقوم من خلالها المستثمرون باستثمار أموالهم على أساس التعادل النسبي في محافظ الإجارة ذات المنشأ، في الغالب، في الولايات المتحدة. وتمّ وضع هذا البرنامج بهدف سدّ ثغرة في السوق المصرفية الإسلامية حيث لا يوجد سوى القليل من أدوات الاستثمار المقبولة شرعاً والتي يمكن أن يتم من خلالها الدخول في استثمارات قصيرة الأجل.

وتحدد الاكتتاب في هذا البرنامج بمبلغ لا يقل عن خمسة ملايين دولار أميركي يتأهّل بها المستثمرون للمشاركة في الاستثمار لفترات قصيرة تتميز بعوائد معدلة من حيث المخاطر مقارنة بتلك العوائد التي تحقّقها منتجات السوق المالية التقليدية. وسيقوم بنك سوسيتيه جنرال بهيكلة الصفقات لهذا البرنامج وبتوفير السيولة للمستثمرين بقيمة إسمية عن طريق A-1 + P-1 شركة مصنفة حسب معايير ستاندرد آند بورز للتقييم والتي يقوم سوسيتيه جنرال وغيره من البنوك المصنفة A-1 + P-1 بتوفير سيولتها.

وصرّح السيد **عاطف أحمد عبد الملك**، الرئيس التنفيذي لبنك الاستثمار الإسلامي الأول بأن تحالف البنك مع سوسيتيه جنرال هو

انعكاس ليس فقط لما يقوم به البنك من جمع بين الأساليب الاستثمارية الإسلامية والأساليب الاستثمارية التقليدية، بل كذلك انعكاس للتوجه المتنامي للمصارف الكبيرة في العالم نحو الدخول في أسواق المال الإسلامية.

كما أوضح السيد **عاصم ظفر**، أحد المديرين التنفيذيين في البنك، أن البنك رتّب بالفعل لاكتتاب 100 مليون دولار أميركي لهذا البرنامج، وأضاف أن البنك يسعى لزيادة حجم هذا الاكتتاب عن طريق التوسّع في عملية التوزيع إلى خارج قاعدة المستثمرين التي يملكها البنك حالياً. وأشار إلى ان البرنامج سيركز اهتمامه في بادئ الأمر على صناديق الإجارة التي تنشأ في الولايات المتحدة باعتبار أن سوق الولايات المتحدة تستحوذ على 40 في المئة من استثمارات سوق الإجارة العالمية البالغة 169 مليار دولار أميركي، الأمر الذي يجعل هذه السوق قادرة على أن تصبح أفضل مصدر الإستثمارات صناديق الإجارة.

أما بنك سوسيتيه جنرال الذي أسّس في العام 1864 فهو بنك متفوق على المستوى العالمي ويملك قاعدة مالية تقدّر بنحو 411 مليار دولار أميركي وله تواجد في 80 بلداً حول العالم. ويعتبر سوسيتيه جنرال ثالث أكبر بنك أجنبي في الولايات المتحدة وحائز على تصنيف Aa3 وتقدير AA من موديز وستاندرد آند بورز على التوالي. ولبنك سوسيتيه انتشار واسع في مختلف أنحاء العالم وعليه فهو يملك القدرة على إيجاد حجم الأصول المطلوبة لبرنامج إدارة السيولة التابع لبنك الاستثمار الإسلامي الأول.

بنك أبو ظبي الإسلامي: توسع في الفروع


عبد الرحمن عبد الملك
الرئيس التنفيذي

افتتح بنك أبو ظبي الإسلامي فرعه الثاني في مدينة العين التابعة لإمارة أبو ظبي. ويأتي ذلك في سياق خطة لافتتاح ستة فروع تضاف إلى فرعه الأساسي القائم في مبنى إدارته العامة في أبو ظبي، وستنتشر الفروع في مدن الشارقة ودبي والعين وأبو ظبي. وكان البنك، الذي يصل رأس ماله المدفوع إلى مليار درهم إماراتي، باشر بخدمات تمويل المشاريع الكبرى عبر المشاركة، إلى جانب بيت التمويل الكويتي، في تمويل إسلامي بلغ 100 مليون دولار لصالح مشروع الثريا للإتصالات، وكان نصيب البنك في ذلك 50 مليون دولار.

ويسعى البنك، المؤسّس حديثاً كشركة مساهمة عامة، لأن يكون أحد أهم اللاعبين في سوق الخدمات المصرفية الإسلامية في منطقة الخليج، معتمداً على قاعدته الرأسمالية الضخمة، وإدارته المهنية المعتمدة على كوادر سابقة في هيئة أبو ظبي للاستثمار (ADIA) وسيعمل البنك على تطوير أسواق تجزئة إسلامية داخل دولة الإمارات العربية، فيما سينشط وبشكل انتقائي في تمويل المشاريع الكبرى التي تتطلب تمويلاً مشتركاً.

وكان البنك حقق أرباحاً صافية في عامه الأول بلغت 103 ملايين درهم، وهذه جاءت في معظمها من دخل عمليات المرابحة والإيجارة المنفذة قبل وبعد التأسيس ووصلت ودائع العملاء حتى نهاية العام إلى حدود 237 مليون درهم، وهذه يتوقع لها الارتفاع الكبير مع توسع البنك في شبكة فروعه. كما سيعتمد البنك بشكل كبير على التقنية البنكية الحديثة في توصيل خدماته، ويقيم تحالفات ستراتيجية مع مؤسسات مالية عالمية، مثل ميريل لينش، لإدارة عمليات الخزينة لديه. وسيكون للبنك حضور قوي في خدمات الاستثمار الموجهة إلى كبار العملاء، حيث ينوي أن يطرح قريباً صناديق استثمارية عدة.

بنك الاتحاد الوطني: عابدين رئيساً تنفيذياً


محمد نصر عابدين

جرى مؤخراً تعيين السيد **محمد نصر عابدين** رئيساً تنفيذياً لمصرف الاتحاد الوطني في أبو ظبي. ويأتي هذا التعيين شهادة ثقة بـ**عابدين** وبخبرته الطويلة في السوق المصرفية الإماراتية حيث شغل ولمدة طويلة منصب نائب المدير العام في بنك المشرق، أحد اكبر بنوك الإمارات وأعلاها ربحية.

ويعتبر بنك الاتحاد الوطني من البنوك الناشطة في الإمارات خصوصاً في مجال خدمات الأفراد وفي المشاركة بتمويل المشاريع الكبرى في الدولة. ويمتلك البنك 21 فرعاً في أنحاء الإمارات، ويعمل حالياً على توسيع حضوره لدى شرائح متقدمة من العملاء ذوي الملاءة العالية. وكان البنك حقق خلال العام الفائت أرباحاً صافية

بلغت 106 ملايين درهم إماراتي (نحو 30 مليون دولار) مقابل 100 مليون درهم (27,5 مليون دولار) في العام 1997. وقام البنك خلال العام الماضي برفع رسملته بمعدل 270 مليون درهم عبر طرح المزيد من الأسهم، وذلك استعداداً للتوسع في النشاط المصرفي. ووصلت حقوق المساهمين في نهاية العام إلى أكثر من مليار درهم (265 مليون دولار) فيما تخطت الموجودات حدود الثمانية مليارات درهم (2,2 مليار دولار).

جائزة أخرى يحصدها بنك الخليج الدولي

أضاف بنك الخليج الدولي إلى سجلات جوائزه جائزة هي الأولى من نوعها في الشرق الأوسط منحته إياها مجلة «يوروموني» euromoney بوصفه افضل البنوك الوطنية في الشرق الأوسط.

ويتميّز بنك الخليج الدولي في مجال تمويل المشاريع والتجارة والإصدارات الرئيسية للقروض المشتركة، فضلاً عن تقديمه مجموعة متكاملة من المنتجات والخدمات المصرفية بفضل اندماجه مع البنك السعودي العالمي في لندن. وتتنوّع هذه المنتجات بين التجارية والاستثمارية وتشمل تمويل الشركات وإدارة المحافظ والخدمات الاستشارية.

يذكر أن المصرف حصد في العامين 1997 و 1998 جائزة التميّز من «يوروموني» بوصفه أفضل بنك في البحرين..

سيدلبنك : مكتب في سان باولو

افتتح سيدلبنك مؤخراً مكتباً له في مدينة سان باولو البرازيلية مخصصاً لخدمة سوق أميركا اللاتينية. وتأتي هذه الخطوة ضمن ستراتيجية نمو للمصرف إضافة إلى سعيه للبقاء قريباً من عملائه وتوفير خدماته الدولية لهم.

ويوضح **روبرت دوغلاس**، رئيس مجلس إدارة سيدلبنك ان سبب اختيار البرازيل يعود إلى أهمية حجمها في سوق اميركا اللاتينية. وينتمي «سيدلبنك»، لخدمات المقاصة وتسوية وحفظ الأوراق المالية عالمياً إلى مجموعة سيدل انترناشونال التي أسّست العام 1970 في اللكسمبورغ ويساهم في ملكيته 94 مؤسسة مالية وتصل قيمة الأوراق المالية المحفوظة لديه إلى أكثر من 1,8 تريليون دولار.

وشهد شهر أيار/مايو 1999 تأسيس «بيت التسوية الأوروبي» (European Clearing House) من خلال اتحاد «سيدل انترناشونال» مع «دويتش بورس كليرينغ» ومساندة بورصة باريس و«سيكوفام» ليشكلوا معاً مركزاً لخدمات المقاصة وحفظ الأوراق المالية في اوروبا.

بنك قطر الوطني
أرباح وخدمات جديدة

أنهى بنك قطر الوطني النصف الأول من العام 1999 بتحقيق أرباح صافية بلغت 227 مليون ريال قطري بزيادة نسبتها 5 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام 1998. كذلك ارتفعت ودائع عملائه بالنسبة نفسها لتصل إلى 11 مليار ريال. ونمت موجوداته بنسبة 8 في المئة لتصل إلى 21 مليار ريال.

سعيد المسند

وقام المصرف بتقديم العديد من التبرعات بمبالغ كبيرة ضمن برنامج المسؤولية الاجتماعية كتمويل قاعة ابن خلدون في جامعة قطر.

ومن ناحية التوسع في عملياته وتوفير الأفضل للعملاء، قدم المصرف مجموعة من الخدمات للمصرفية المنزلية مثل خدمة الهاتف (Al-Watani Phone) وخدمة الكمبيوتر المنزلي (Al Watani Direct) المتوفرة على مدار الساعة. وواصل المصرف التوسع في شبكة الصراف الآلي التي وصلت إلى 33 صراف وهي تعد الأكبر في دولة قطر.

كذلك في مجال التمويل والقروض المشتركة، ساهم المصرف كمنظم رئيسي لقرض بقيمة 400 مليون دولار أميركي لصالح مشروع NGL-4 الضخم في مدينة مسيعيد الصناعية بالإضافة إلى كونه منظماً رئيسياً في تمويل بناء مجمع شركة قطر للكيماويات (Q-chen) بقيمة 750 مليون دولار.

هذا ولعب المصرف دوراً رئيسياً في خصخصة شركة اتصالات قطر (Q-Tel)، وحاز للسنة الثالثة على التوالي على جائزة «أفضل بنك» في قطر منحته إياها مجلة «يوروموني» المختصة، وحصل مؤخراً على الجائزة نفسها من مجلة التمويل العالمي

البريطاني يحمل اسم HSBC

قام البنك البريطاني بتغيير اسمه التسويقي من البنك البريطاني» إلى HSBC والرمز السداسي للمجموعة. كما سيتم تغيير الاسم القانوني للبنك البريطاني للشرق الأوسط إلى «بنك HSBC الشرق الأوسط المحدود» بعد الحصول على كافة الموافقات القانونية اللازمة. وقام البنك بتغيير مطبوعاته لتحمل الاسم الجديد، وسيقوم في وقت قريب باستكمال تغيير دفاتر الشيكات والبطاقات والنماذج وغير

ذلك من الأوراق ولكن كافة المواد الموجودة لديه التي تحمل اسم «البنك البريطاني» سيستمر العمل بها حتى يتم استنفادها قبل استخدام النماذج الجديدة

"الوفاء" المغربي يسعى لامتلاك مصرف المغرب

بعد أن قام «بنك الوفاء» المغربي بتملك مصرف «يونيبان» الإسباني ضمن عملية توزيع الأدوار مع «بنك بلباو» الإسباني، الذي عاد وتملك 7 في المئة من بنك «الوفاء» في مطلع شهر حزيران/يونيو الماضي، تملك بنك «الوفاء» نحو 20 في المئة من رأس مال «مصرف المغرب» بقيمة 130 مليون دولار التي كانت بحوزة «البنك المغربي للتجارة الخارجية.»

كما أعلن المصرف عن رغبته في شراء الـ 51 في المئة التي يمتلكها «كريدي ليونيه» في مصرف المغرب. والمعروف أن «الكريدي ليونيه» مطروح للتخصيص في بورصة باريس بقيمة إسميه للسهم تصل إلى 25 يورو.

ومن جهته أعلن رئيس «البنك المغربي للتجارة الخارجية» الذي يمتاز بتحالفات قوية عن تشكيله لتحالف جديد يضم كل من «الوطنية للتأمين» و«الوطنية للإستثمار» و«الملكية للتأمين» تقدر قيمته السوقية بنحو 10 مليارات دولار.

وتستعد المصارف المغربية لشراء الأسهم التي تمتلكها جهات فرنسية في «البنك المغربي للتجارة والصناعة» التابع لـ«مصر ناسيونال دو باري» و«سوسيتيه جنرال»، مستفيدة بما يحصل في القطاع المصرفي الفرنسي لاسيما لجهة الخلاف القضائي بين الشركة العامة وباريبا من جهة وبنك ناسيونال دو باري من جهة أخرى كخطوة أولى للمصارف المغربية نحو تملك فروع خارجية بالكامل.

ويشاع في المغرب عن تحالفات كبيرة ستعقد في القطاع المصرفي التي إذا ما حصلت ستقلص من عدد المصارف العاملة وتعيد تركيبة هيكلية القطاع المصرفي المغربي

الرئيس الجديد للبنك التجاري القطري

تم اختيار **عبد الله بن خليفة العطية** رئيساً لمجلس إدارة البنك التجاري القطري خلفاً للرئيس الراحل الشيخ **علي بن جبر آل ثاني**.

يذكر أن البنك حقق خلال النصف الأول من العام 1999 أرباحاً صافية بلغت 45,3 مليون ريال قطري أي بزيادة 7 في المئة عن الفترة نفسها للعام المنصرم.

فرع في العين لمصرف أبو ظبي الإسلامي

افتتح الشيخ **سعيد بن طحنون آل نهيان** عضو المجلس التنفيذي فرعاً لمصرف أبو ظبي الإسلامي في مدينة العين.

وهذه خطوة أولى نحو افتتاح فروع في جميع مناطق الإمارات حيث من خلالها يعتزم البنك – مقره أبو ظبي – تقديم خدماته المصرفية والمالية المتنوعة كالحسابات الجارية والتوفير والودائع الاستثمارية وبطاقات الصرف الآلي وفتح الاعتمادات وخطابات الضمان والكفالات وجميع عمليات المضاربة والمرابحة والمشاركة والاستصناع والإجارة.

وحرص المصرف على افتتاح فرع خاص بالسيدات ضمن فرع المصرف في العين

مصر : صندوق استثمار ذو عائد يومي

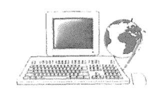
أقفل الاكتتاب في صندوق الاستثمار ذات العائد اليومي التراكمي الذي أطلقه بنك أميركان إكسبرس في مصر خلال يونيو/حزيران الماضي، على اكثر من 160 مليون جنيه، حيث بلغت تغطية الاكتتاب نسبة تزيد عن 160 في المئة وتمت تلبية كل الإكتتابات من دون تخصيص مع فائدة سنوية لا تتجاوز 7,5 في المئة.

ويعتبر الصندوق أحد أهم أنشطة المصرف ويهدف إلى منح عائد يومي تراكمي مع حق الاكتتاب والاسترداد اليومي للذين يرغبون في إستثمار فائض أموالهم لآجال قصيرة ويتبع الصندوق سياسة استثمارية تستهدف المحافظة على أموال الصندوق بصورة سائلة مع تعظيم العائد على الأموال المستثمرة ومراعاة تخفيض مخاطر الاستثمارات من خلال توزيعها على مختلف القطاعات.

مصرف مشترك مصري يمني

بعد«بنك مصر» آخر فرع للمصارف المصرية التي تأسست في اليمن خلال الستينات، بوشر بتنفيذ الإجراءات المتعلقة بإنشاء مصرف مشترك يحمل اسم «بنك اليمامة المتحد» برأس مال يبلغ 100 مليون دولار بين كل من مصر واليمن حيث سيكون مقره الرئيسي في صنعاء.

وتم اختيار شركة «أف جي هيرمس» المصرية للقيام بإجراءات التأسيس المرجح إنجازها خلال فترة 3 أشهر. ■





الشرق التكنولوجي الأوسط

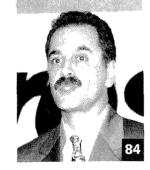
شاء شرقنا العربي أم أبى، فإن مصائر شعوبنا وحجم وطبيعة إقتصاداتنا، لعبة لا نتحكّم بها، بل تشارك في رسمها القوة العظمى: أميركا.

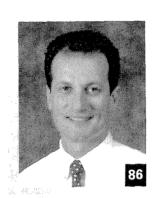
في ظلّ هذا الواقع، فإن الرياح التكنولوجية التي هبّت على المنطقة خلال الشهر الماضي عبر سفراء القوة العظمى في ثلاثة بلدان عربية، قد تحمل في طيّاتها مطراً... فلنأمل.

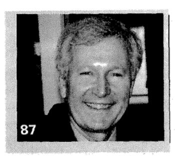
فبينما كان السفير الأميركي في بيروت ديفيد ساترفيلد، يوقّع على إتفاق هبة تمنح بموجبه الوكالة الأميركية للتنمية (US AID) مبلغ 174 ألف دولار لتمويل دراسات جدوى إقامة مشروع بيروت للتقنيات الحديثة» (تفاصيله في العدد المقبل)، في هذه الأثناء كان السفير الأميركي في مصر ونظيره في الكويت يدليان بتصريحات ذات دلالة. ففي مصر، أعلن السفير الأميركي أن عدداً كبيراً من الشركات الأميركية العاملة في مجال التكنولوجيا المتقدّمة بصدد إقامة مشروعات جديدة في مصر خلال الفترة المقبلة، وقال أن شركة لوسنت تكنولوجيز بدأت بالفعل إتخاذ الإجراءات الخاصة لإقامة مراكز للبرمجيات في مصر. وأضاف أنه سيقام عرض للفرص الإستثمارية الكبيرة المتاحة في منطقتيّ شرق بور سعيد ووادي التكنولوجيا على الشركات الأميركية للإستثمار في هذه المناطق.

أما في الكويت، وخلال الفترة الزمنية نفسها، كان كلام للسفير الأميركي خلال حفل افتتاح مكتب مايكروسوفت دعا فيه إلى تطوير صناعة تكنولوجية متطورة في الكويت، تشمل ايضاً جنوب العراق وايران، ورأى انه لا مانع من أن يكون هنالك بيل غيتس كويتي.

فهل جاءت هذه الإشارات الثلاث متزامنة من قبيل الصدفة؟ أم أنها تصبّ في إطار رسم الخارطة الجديدة للمنطقة في مرحلة ما بعد السلم؟ وإذا صحّ الأمر، فهل سيصبح تعبير: «الشرق التكنولوجي الأوسط» شائعاً وقابلاً للتطبيق؟







Companies in this issue — الشركات في هذا العدد

Al-Yousuf	اليوسف	Future Technology	فيوتشر تكنولوجي	Orascom Telecom	أوراسكوم تيليكوم
Al Khurafi	شركة الخرافي للحاسبات الآلية	HP	هيولت باكارد	Packard Bell	باكرد بل
Alcatel	الكاتيل	IBM	أي بي أم	SBM	الشركة السعودية للحاسبات الآلية
AOL	أميركا أون لاين	Intel	انتل	Siemens	سيمنس
Apple	آبل	Link Egypt	لينك ايجيبت	Telecom Asia 2000	تليكوم آسيا 2000
Bosch	بوش	Microsoft	مايكروسوفت	Telefonica	تيليفونيكا
Compaq	كومباك	Morocco Telecom	اتصالات المغرب	Toshiba	توشيبا
Epson	ابسون	Motorola	موتورولا	Xerox	زيروكس
Ericsson	اريكسون	Nokia	نوكيا		

المنطقة العربية من منظار مايكروسوفت

الشركة الأولى في العالم من حيث القيمة السوقية، رائدة عصر المعلوماتية، تتمتع بشبه انفرادية في تشغيل أجهزة الكمبيوتر الشخصية، وتنفق المليارات سنوياً على البحث والتطوير: مايكروسوفت.

كيف تنظر هذه الشركة إلى المنطقة العربية؟ وما سرّ الحركة الدائمة لمسؤوليها لدى صانعي القرار في المنطقة؟ وأي أملٍ لنا كعرب في تحقيق تواجد يذكر في عصر المعلوماتية من وجهة نظر مايكروسوفت؟ هذه الأسئلة وغيرها أجاب عليها مدير عام مايكروسوفت لمنطقة الخليج والمتوسط السيد بهرام مهذبي في الحوار التالي:

■ خلال الأشهر القليلة الفائتة، لوحظ إقدام مايكروسوفت على شراء أو تملّك حصص في شركات أخرى تعمل في قطاعات الكمبيوتر والاتصالات والإنترنت. ما سبب هذه الظاهرة؟

□ هذه العمليات ليست مستغربة في القطاع الذي نعمل فيه، ومايكروسوفت استثمرت في شركات عدة نتيجة إيمانها بجدوى هذه التوظيفات، ففي بعض الحالات وجدنا تقنيات متطورة لدى بعض الشركات، وفي حالات أخرى وظفنا في شركات تمارس مهاماً مكملة لنشاطنا ولرؤيتنا. ومن ناحية أخرى، تطورت متطلبات الزبائن بحيث باتوا يريدون حالياً القيام بأي عمل من دون تحديد زمانه ومكانه. وعليه اتسعت دائرة نشاطنا وانفتحت أمامنا فرص جديدة، ولكي نضمن نجاحنا في هذه الأطر الجديدة، علينا أن نملك أفضل وسائل البحث والتطوير، أحدث التقنيات، ووضوح الرؤية المستقبلية. ومن المؤكّد أن الإمكانات الوفيرة التي تتيحها شبكة الإنترنت قد جعلتها قوة دافعة أساسية لكل من يعمل في قطاع تقنية المعلومات. ومايكروسوفت ملتزمة بتوسيع آفاق استخدام الشبكة عبر الإستثمار في تسريع وتحسين وسائل الارتباط بها من قبل المستخدم.

■ شهدنا مؤخراً بداية إطلاق برامج كمبيوتر ذات المصدر المفتوح (Open-Source). هل يشكّل هذا الأمر منافسة جديدة لـ مايكروسوفت؟

□ مايكروسوفت تدعم مبدأ توافق البرمجيات على منصات مختلفة عدة، وكانت من الشركات الرائدة في هذا المضمار. إلا أن مشاركة رمزنا البرامجي مع الجميع لم يسمح لنا بضمان استمرار جودة المنتج ورضى العملاء، وهما العاملان اللذان يميزان علامة مايكروسوفت عالمياً. وهنالك نواح سلبية عدة لاعتماد برمجيات المصدر المفتوح أهمها «البلقنة»: تقسيم القاعدة الرمزية، وهذا ما يحدث حالياً مع برنامج لينكس (Linux). بالنسبة لنا، فإن المحافظة على جودة منتجاتنا تعتبر من أولى اهتماماتنا، ولا نعتقد أن هذا الأمر ممكن باعتماد النموذج الحالي للبرمجة المفتوحة المصدر. وفي ظل الوضع الحالي، لن نتحرك باتجاه معالجة القضايا الأخرى المتعلقة بهذا الأسلوب من البرمجة، أي لحين بت موضوع الإفصاح عن الرمز.

■ كيف تستعدّ مايكروسوفت لمواكبة عصر الإنترنت والمعلومات، خصوصاً في ضوء «التزاوج» الحاصل بين مختلف قطاعات تقنية المعلومات؟ وكيف تضعون مفهوم «الجهاز العصبي الرقمي» (الذي أشار إليه **بيل غايتس** في كتابه) حيّز التطبيق؟

□ مايكروسوفت شركة رائدة في هذا المضمار، فقد صرفنا سنوات من البحث والتطوير في قضايا متطورة عدة كالتخاطب مع الكمبيوتر مثلاً. وهنالك منتجات عدة رائدة نعمل لإطلاقها في المدى المنظور بعد التأكد من نوعيتها ومن جهوزية السوق لها.

وقمنا مؤخراً بإجراء عملية إعادة هيكلة داخلية للشركة بهدف مواكبة عصر المعلومات بشكل أفضل. وأنشأنا مجموعة مستقلة أسميناها «المستهلك والتجارة» ونحن متحمسون جداً لنوع المنتجات التي تطلقها هذه المجموعة خصوصاً على مستوى خدمات الإنترنت الشخصية مثل: MSN.COM, SIDEWALK.COM, EXPEDIA.COM, WEBTV وغيرها.

أما بالنسبة لمفهوم الجهاز العصبي الرقمي الذي أطلقه **بيل غايتس**، فنعمل جهدنا لوضع هذا المفهوم حيّز التنفيذ التطبيقي. وقد ساعدنا مؤسسات وحكومات ومجتمعات عدة في بلورة رؤية واضحة لهذا المفهوم واستخدام التقنيات اللازمة له. ولعلّ حالة كوستاريكا هي خير مثال على تطبيق مفهوم الجهاز العصبي الرقمي. فقد رغبت حكومة هذا البلد بتطوير مجتمع معلوماتي رائد عالمياً وذلك بهدف تقديم خدمات أفضل لمواطنيها ورفع مكانتها بين بلدان أميركا اللاتينية. وقد تبنّت الحكومة مفهوم الجهاز العصبي الرقمي، ما أدّى إلى تحسين خدماتها في قطاعات عدة كالعناية الصحية والتعليم والخدمات الحكومية، والبنى التحتية، والكهرباء وخدمة مرافق التصدير. وعليه، خفضت الحكومة أكلافها ورفعت مستوى فعاليتها وأصبحت



بهرام مهذبي

أرباح مايكروسوفت من مبيعات ويندوز

أعلنت مايكروسوفت في 19 تموز/ يوليو عن تحقيق ارتفاع نسبته 60 في المئة من أرباحها للفصل المنتهي أواخر حزيران/ يونيو 1999، حيث بلغ صافي دخل الشركة 2,2 مليار دولار.

أما الإيرادات فارتفعت من 4,15 مليارات دولار إلى 5,76 مليارات دولار في الفترة المماثلة من العام السابق.

وساهم في تحقيق هذه النتائج إطلاق الإصدارات الجديدة لبرامج: ويندوز، أوفيس وباك أوفيس.



رايلي: من ألمانيا إلى المنطقة

تأكيداً على التزامها بأسواق المنطقة، عينت مايكروسوفت مؤخراً راي رايلي مديراً لوحدة كبار العملاء في مايكروسوفت الخليج وشرق المتوسط.

وكان رايلي يشغل المنصب نفسه في مايكروسوفت ألمانيا حيث كان يقود فرق خدمة عملاء تبلغ قيمة حساباتها مئة مليون دولار.

ثالث دولة في أميركا اللاتينية وفق معيار التنافسية، بعد تشيلي والمكسيك. وأصبحت شركاتها الأولى من حيث الطاقة الإنتاجية في أميركا اللاتينية. وهناك أمثلة عدة من السويد والمملكة المتحدة وإيرلندا وسنغافورة كحكومات وشركات طبّقت مفهوم الجهاز العصبي الرقمي. وبنظرنا، هنالك إمكانية كبرى لتطوير هذا المفهوم في الشرق الأوسط، خصوصاً في دبي ولبنان. ولكن الشرط الأساسي لتطوير مجتمع معلوماتي هو حماية الملكية الفكرية، من هنا تشديدنا الدائم على أهمية هذا الموضوع.

■ شهدنا مؤخراً افتتاح مكاتب لـ مايكروسوفت في كل من لبنان والكويت ومكتب دعم في سلطنة عمان. هل للأمر علاقة بإقرار قوانين للملكية الفكرية في هذه البلدان مؤخراً؟ وهل تلحظون انحسار نسب النسخ غير الشرعي في بعض بلدان المنطقة؟

□ لنجاح أي صناعة أو شركة في بلدٍ ما، من الضروري توفير البنى التحتية الملائمة. حماية الملكية الفكرية هي جزء من البنى التحتية اللازمة لتطوير صناعة المعلوماتية. وقرارنا الإستثماري الطويل الأمد في المنطقة يحرّكه التطور الحاصل في بلدانها بالنسبة للحماية، تبني التقنيات الحديثة من قبل الأفراد والشركات، وثقتنا بأسواق المنطقة. وسوق الإمارات هي إحدى الأمثلة المهمة بالنسبة للملكية الفكرية حيث تراجعت مستويات القرصنة خلال ثلاثة أعوام من 80 إلى 49 في المئة.

وكلنا ثقة بانتهاج دول عربية أخرى السياسة نفسها وتصميمها على تطوير صناعة المعلوماتية لديها وتكبير اقتصاداتها وتبنّي النظم المعلوماتية لزيادة الفعالية وخفض الأكلاف.

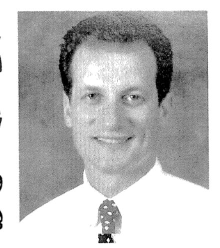
■ أخيراً، ما توقعاتكم بالنسبة للبلدان العربية لجهة تبنّي التقنيات الجديدة من استخدام الإنترنت إلى التجارة الإلكترونية مروراً بسائر التقنيات والتطبيقات المتطورة؟

□ توقعاتي الشخصية جد متفائلة. فالفجوة كبيرة ولا عوائق أمام النجاح في هذه المنطقة. فلقد أظهرت الدراسات أن البلدان «الفتية» هي الأكثر إفادة من العصر المعلوماتي لسببين:

أولاً، لديها عناصر فتية بنسب سكانية مرتفعة وهذه الفئة من المواطنين هي التي ستنقل البلدان إلى عصر المعلوماتية.

وثانياً، لم تنفق هذه البلدان ملايين الدولارات على أنظمة معلوماتية قديمة وعليه، من الأسهل بالنسبة لها أخذ قرار الإستثمار في أنظمة جديدة من دون احتساب الخسائر المترتبة عن التخلّي عن الأنظمة القديمة.

وعلى الرغم من النسب المتدنية حالياً لاستخدام الإنترنت، فأنا واثق بأن المنطقة ستزدهر في العصر المعلوماتي، شرط متابعة تطوير البنى التحتية القانونية الملائمة. يمكن لنا جميعاً أن نحقّق الكثير الكثير إذا اعتمدنا أمرين: العملانية والرؤية الواضحة. ■



كومباك: رهان مزدوج على المنطقة والشخص

وليد منيمنة نائباً للرئيس في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا

في خطوة ذات دلالة مزدوجة، أقدمت كومباك على ترقية د. **وليد منيمنة** من منصب مدير إقليمي لمنطقة الشرق الأوسط والمتوسط وأفريقيا إلى منصب نائب الرئيس والمدير الإقليمي لمجموعة تطوير الأعمال في شركة كومباك أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا. الخطوة مزدوجة الدلالة لأنها تبرز اهتمام كومباك بسوق الشرق الأوسط من ناحية، وثقتها بقدرات **منيمنة** من ناحية أخرى.

فالدكتور **وليد منيمنة** كان الحجر الأساس في تأسيس ثم توسيع عمليات كومباك الشرق الأوسط منذ العام 1994. وفي العام 1998 توسّعت صلاحياته لتشمل مناطق شمال وغرب أفريقيا وتركيا والعديد من دول آسيا الوسطى. ومنذ نهاية العام 1998، انتقل **منيمنة** إلى مقرّ كومباك الشرق الأوسط والمتوسط وأفريقيا الجديد في جبل علي حيث أشرف لغاية تاريخه على عمليات الشركة في كل من: البحرين، مصر، الأردن، الكويت، لبنان، المغرب، تونس، الجزائر، ساحل العاج، نيجيريا، السنغال، عُمان، قطر، السعودية، اليمن والإمارات. وشملت مسؤولياته نشاطات المبيعات والتسويق والخدمات والدعم.

وخلال الأعوام التي قاد فيها **منيمنة** عمليات كومباك في هذه المنطقة، احتلت الشركة موقع الريادة والصدارة في كافة الأسواق التي تعمل فيها وحققت معدلات نمو لافتة في حجم المبيعات، وكان آخر هذه الإنجازات ما تمّ الإعلان عنه نهاية العام الماضي من نسب نمو جاءت كالتالي: الإمارات 21 في المئة، السعودية 19 في المئة، تركيا 33 في المئة، المغرب 66 في المئة ومصر 63 في المئة.

وسينتقل د. **منيمنة** إلى مكتبه الجديد في مقر الشركة في ألمانيا حيث سيشرف على عمليات الشرق الأوسط، بالإضافة إلى عمليات تطوير الأعمال في أوروبا، وبذلك ستستفيد منطقة الشرق الأوسط من التركيز المتزايد الذي ستحظى به داخل كومباك أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

يذكر أن د. منيمنة يحمل شهادة في هندسة الكمبيوتر من Ensimag في فرنسا ودرجة دكتوراه في علوم الكمبيوتر من جامعة غرينوبل، وكان قد أكمل الدراسة للحصول على شهادة ماجستير في إدارة الأعمال من ISA, HEC Group في فرنسا ومن وارتون بزنس سكول في أميركا.

وكان منيمنة عمل، قبل انضمامه إلى كومباك، لمدة 8 أعوام في زيروكس كوربوريشن في فرنسا، وأميركا، كما شغل مناصب متقدمة في شركة X Soft في أميركا وفرنسا. ■

التعيين في إطار إعادة هيكلة

تعيين منيمنة في منصبه الجديد جاء ضمن سلسلة من التعيينات الإدارية الجديدة التي أتت بدورها ضمن خطة رئيس مجلس الإدارة بنيامين روزن لإعادة هيكلة كومباك. فالرئيس روزن نصّب نفسه مديراً تنفيذياً موقتاً للشركة منذ قراره فصل المدير التنفيذي السابق ايكهارد بفايفر في 17 نيسان/ أبريل الماضي، ويعاونه في مهام إدارة الشركة فريق يضمّ إلى روزن، فرانك دويل وتد أنلو. ويجري البحث في هذه الأثناء عن شخص مؤهّل لقيادة كومباك بعد بفايفر، خصوصاً في ضوء تراجع أداء الشركة على أكثر من صعيد وتدنّي سعر سهمها إلى 22 دولاراً (من نحو 50 دولاراً خلال كانون الثاني/ يناير الماضي).

وفي إطار عملية إعادة الهيكلة، قسم روزن الشركة إلى ثلاث مجموعات رئيسية هي: الأجهزة الشخصية للمستهلكين، الأجهزة الشخصية للشركات، والأجهزة الكبيرة. وفي الإطار نفسه، باعت كومباك شركة التافيستا (محرّك البحث على شبكة الإنترنت) إلى شركة CMGI مقابل حصة 16 في المئة من الشركة المذكورة. يذكر أن لهذه الشركة (CMGI) حصصاً في أكثر من 40 شركة رائدة على الإنترنت.

كومباك الشرق الأوسط وأفريقيا تنال إيزو 9001

أعلنت كومباك الشرق الأوسط والمتوسط وأفريقيا عن نيلها شهادة ضمان الجودة إيزو 9001 من مؤسسة المقاييس الإنكليزية (BSI) بعد تحقيقها متطلبات نظام نوعية الإدارة المطلوبة لنيل الشهادة.

وكانت كومباك الشرق الأوسط قد عهدت إلى مدير الإدارة والمحاسبة لديها السيد ويلهلم رايدر العمل على تحقيق هذه المتطلبات التي تطال هيكلة الشركة والمسؤوليات والأنظمة والموارد.

التصميم المبتكر: ماضياً وحاضراً ومستقبلاً

أي بي أم:
111 عاماً من الابتكار الدائم

Doug legrande مدير عام اوروبا والشرق الأوسط

منذ أن أسس توماس واتسن (Thomas Watson) شركة أي بي ام (IBM) العام 1888، كان التصميم هو العنوان الأبرز لإطلاق صورة الشركة ونوعيتها التخصصية. ثم جاء توماس واتسن جونيور (Thomas Watson Jr.) بعد 76 عاماً ليقول «إن التصميم الجيد هو عمل جيد» وبذلك ليؤكد ويلقي الضوء مرة ثانية على عنصر مهم في ظاهرة نجاح IBM.

برلين: شفيق شيا

بدعوة من شركة IBM قسم خدمات الزبائن لأوروبا والشرق الأوسط (PSG EMEA)، أتيحت لنا زيارة مع بعض الزملاء الصحفيين إلى برلين للوقوف على قرن من التصاميم الصناعية لمنتجات الشركة في معرض تحت عنوان: التصميم المبتكر: ماضياً وحاضراً ومستقبلاً. فخلال الأعوام العديدة الماضية، أعادت IBM تصميم الخط الإنتاجي برمته. وقد نال هذا الإنجاز التصميمي رقماً قياسياً من الجوائز العام 1997 بلغ 15 جائزة.

وليس كما يخيل للبعض بأن شركة IBM متخصصة فقط بإنتاج الكمبيوتر، فقد أصبحت الآن لاعباً أساسياً في مجال الأعمال الإلكترونية (e-business) حيث أن المصممين فيها خلقوا شعار «ⓔ» المدور للدلالة على تجارة الأعمال الخاص بالشركة بواسطة الإنترنت.

أي بي ام EMEA

تخدم IBM PSG EMEA زبائنها في أكثر من 120 بلداً في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا حيث تقدم، بالإضافة إلى الكمبيوترات الشخصية والخادم، مجموعة من الأنظمة الشخصية وأدوات وحلول e-business، فخلال الأعوام الأربعة الأخيرة كان نمو IBM في منطقة EMEA أسرع من نمو السوق، حيث تشير التقارير إلى أن مبيعات الشركة نمت بنسبة 39 في المئة في الربع الأول من هذا العام مقارنة مع الفترة نفسها من العام 98 حيث زادت نسبة المبيعات 15 في المئة.

التصميم المبتكر

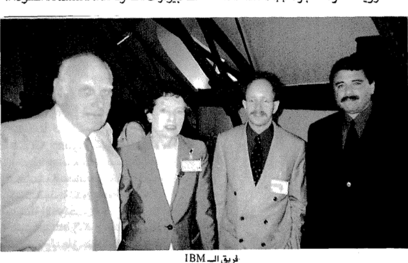
وبما أن عنوان المعرض في برلين كان التصميم المبتكر: ماضياً، حاضراً ومستقبلاً، قام فريق عمل IBM بتنظيم برنامج الرحلة إلى برلين على هذا الأساس وحجزوا للمدعوين في فندق مميز حيث أن الغرف كانت من تصميم فريد من نوعه ويوحي بأنك في عالم آخر. أقيم المعرض في مركز برلين للتصميم العالمي حيث شارك فيه كبار مصممي شركة IBM مثل **ريتشارد سابر** (Richard Sapper) **ولي غرين** (Lee Green). ويكتشف الزائر في هذا الحدث قرناً من التصاميم الصناعية والمساهمة الفعالة في تراث الشركة من قبل كبار المصممين أمثال **بول راند** Paul Rand مبدع شعار IBM، **شارل ايمز** Charles Eames **وريتشارد سابر** Richard Sapper.

ويعرض هذا الحدث مراحل تطوير منتجات IBM من أول محطة عمل IBM PC إلى التصميم المستقبلي للأجهزة والأدوات التي تعتبر بمثابة تحوّل إلى عالم جديد من أجل الفوز بسباق المنافسة الشرسة بين كبار اللاعبين.

ورداً على سؤال قال **لي غرين** Lee Green مدير التصميم في IBM أن تركيز الشركة المتجدد على القيمة الستراتيجية للتصميم يؤكد دعمنا المستمر لتوريد أدوات عمل متطورة للزبائن. وعلّق **دوغ لوغراند** (Doug Le Grande) المدير العام لأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا قائلاً: «إن التصميم الجيد ليس فقط زينة على قالب حلوى، بل إنه إحدى الطرق التي تؤكد على متطلبات وتطلعات الزبائن لتسهيل أعمالهم».

وتكلم **ريتشارد سابر** Richard Sapper عن رحلته مع IBM وأهمية التصميم للمستخدم وقال «إن الجيل الثاني من الأجهزة هو مرحلة مهمة جداً وسنرى أن عمل الكمبيوتر سيصبح تخصصاً».

يذكر أن Sapper صمم مجموعة الكمبيوترات المحمولة «Think Pad» السوداء.



فريق الـ IBM



Think Pad



كمبيوتر المستقبل

Net Finity

المنتجات والنماذج

تستكمل IBM استكشاف مفاهيم المستقبل، ولكن بعض هذه المفاهيم يمكن أن يكون فقط مشروعاً غير قابل للتنفيذ والبعض الآخر مفترقاً جديداً نحو عالم جديد. في ما يلي مفاهيم المنتجات والتصاميم والنماذج المستقبلية:

• عائلة Think Pad

كمبيوتر شخصي محمول مخصص لرجال الأعمال المتنقلين، أنيق، ورفيع ووزنه لا يتعدّى 2 كلغ مع تصميم جذاب يسهل عمل المستخدم. وللمرونة المطلقة، صممت IBM قاعدة حديثة جديدة، محولة بذلك Think Pad 570 إلى مفكرة مثالية للاستعمال على الطرقات أو في المكاتب كبديل عن Desktop.

• عائلة Net Finity

خادم قوي وسريع بصورة كافية لإدارة متطلبات المشاريع الكبيرة. مجهز بـ Pentium II 400 MHz مع جميع بطاقات التشبيك Ethernet.

• عائلة Desktop

حل متكامل للأعمال الصغيرة والمتنامية مجهز بجميع أدوات الإنترنت وإدارة شبكات الأعمال الصغيرة.

منتجات المستهلكين

تستمر IBM Aptiva في ابتكار حلول صغيرة وسهلة الاستعمال للمنازل بتصاميم رائعة مع أداء جيد وطاقة اتصالاتية ممتازة.

• **الجريدة الإلكترونية**

نموذج تصميمي يستكشف إمكانية إيجاد طريقة جديدة ومستقبلية لتوزيع والمعلومات بواسطة الإنترنت.

• Cyber phone

نموذج يتعلق بهاتف ذكي يجمع بين شاشة صغيرة حيث يستطيع المستخدم أن يتفاعل مع الإنترنت عبر هذا الهاتف اللاسلكي أينما وجد.

• Watch Pad

نموذج لساعة رفيعة وأنيقة مع شاشة واضحة تمكّن حاملها من قراءة الرزنامة وإيجاد أرقام الهواتف.

• Vision Pad Wearable Computer

طور هذا النموذج خلال أواخر العام الماضي بواسطة IBM فرع اليابان ومن المحتمل أن يحل مكان Note Book مستقبلياً فاتحاً الباب أمام تكنولوجيا المستقبل.

المصممون

إن هؤلاء الأشخاص الذين هم وراء الكواليس يطورون الشكل القالب، والمحتوى ومستقبل IBM، يأتون من بيئات ودول مختلفة، وهذه لمحة سريعة عن بعضهم.

• Robert Steinbugler

دراج سابق في البطولة الوطنية الأميركية يدير برنامج تصميم IBM الستراتيجي يحمل ماجستير في التصميم الصناعي والهندسة ولديه أكثر من 20 براءة اختراع.



Lee Green



Richard Sapper

David Will

• Richard Sapper

يعتبر من أهم المصممين الصناعيين في العالم مع أنه لم يدرس التصميم وقد عمل لدى شركات عالمية كبرى مثل IBM، Fiat، Alfa Romeo ونال جوائز عالمية جديدة.

• Lee Green

هو لاعب أساسي ومهم لدى IBM، فقد ساعد في إعادة تصميم الشركة وصورة المنتجات، يحمل ماجستير في التصميم وهندسة الاتصالات.

• David Will

مدير التصاميم لدى IBM PSG، شارك وساعد في أكثر من مشروع وحاز على جائزة «مجمع التصميم الصناعي الألماني»، إضافةً إلى عشر جوائز أخرى. يحمل شهادة في الفنون الجميلة.

• Neil Eneatte

يعمل مع IBM منذ ثلاث سنوات في مجال الطبع التثقيفي وتدعيم المنتجات، ويحمل شهادة في الفنون الجميلة.

• Julie Tierney

عملت مع Richard Sapper في مشاريع عدة، درست في الولايات المتحدة وهيلسنكي وهي مسؤولة قسم تطوير أعمال الشاشات.

التحالفات

إن شراكة IBM مع كل من Intel ومايكروسوفت تعود إلى العام 1981 موعد إطلاق أول كمبيوتر شخصي. وتعمل IBM مع هذه الشركات وشركات أخرى رائدة في مجال التكنولوجيا لتقديم أفضل المنتجات والحلول للسوق.

وقد انضمّت IBM إلى مجموعة Blue Tooth المؤلفة من نوكيا، توشيبا، أريكسون وأنتل من أجل تحديد مقياس جديد عالمي للشبكات اللاسلكية. ■

جديد الشركات

أي بي أم IBM

ندوة في السعودية



من اليسار: محمد وصيبي، ممثل خدمات العملاء في SBM، روبرت شيلدون مدير مشروع RS/ 6000 SP، إزيو لوسنتي، مدير مبيعات الخوادم في أي بي أم الشرق الأوسط وعلي دليم المدير الإقليمي لشركة SBM في المنطقة الشرقية.

نظمت أي بي أم، بالتعاون مع وكلائها في السعودية، الشركة السعودية للحاسبات الإلكترونية (SBM)، ندوة بعنوان «تطبيق الحوسبة الفائقة في قطاع البترول». وتحدث في الندوة خبراء من شركة أي بي أم من المنطقة ودول أخرى عن المزايا التي يمكن أن تقدّمها الحوسبة الفائقة لقطاع النفط في منطقة الشرق الأوسط، وذلك أمام حشد من كبار الفنيين ومدراء تقنية المعلومات العاملين في هذا القطاع.

يذكر أن نظام RS/ 6000 SP هو الركيزة الأساسية لحلول أي بي أم للحوسبة الفائقة، وهو نظام خادم Server تستخدمه معظم شركات البترول الرائدة في العالم.

وصفقة في الكويت

من ناحية أخرى، أنجزت أي بي أم، بالاشتراك مع وكلائها في الكويت، شركة الخرافي للحاسبات الآلية، صفقة تقارب قيمتها المليون دولار، لتطوير شبكة تضمّ أكثر من 200 وكيل سفر في الكويت وذلك عبر استخدام أكثر من 750 جهاز أي بي أم GL 300 وستمكّن هذه الشبكة وكلاء السفر من الاستفادة من أحدث التقنيات المتطورة وتتيح لهم القدرة على تطوير وتحسين خدماتهم لمواجهة المتطلبات المتزايدة من جمهور المسافرين.

باكرد بل Packard Bell

تعين مديراً عاماً لمنطقة آسيا والمحيط الهادي

أعلنت شركة باكرد بل عن تعيين السيد **ويم جيزنيار** نائباً للرئيس ومديراً عاماً للشركة في منطقة آسيا والمحيط الهادي، علماً بأن هذه المنطقة تشرف على عمليات البيع والتسويق والدعم الفني للشرق الأوسط.



من اليمين ويم جيزنيار، عبد الرحمن الجريسي، فؤاد حمدان (المدير العام لمؤسسة الجريسي لخدمات الكمبيوتر)

زار **جيزنيار** المملكة العربية السعودية وعقد مؤتمراً صحفياً مشتركاً مع السيد **عبد الرحمن الجريسي**، علماً بأن مجموعة الجريسي هي الممثل الحصري لـ باكرد بل في المملكة.

وتحدث **جيزنيار** عن خطط الشركة لتطوير عملياتها في الشرق الأوسط والسعودية موضحاً التزامها تقديم العديد من الحلول للمستخدم العربي التي تجعل من اقتنائه لجهاز باكرد بل المنزلي حصولاً على نظام متكامل يحتوي على معظم التطبيقات اللازمة للعمل في المنزل.

زيروكس Xerox

3 تطبيقات متطورة



طرحت زيروكس 3 تطبيقات تؤمّن سهولة وسلاسة التعامل بين طابعاتها وبرامج الكمبيوتر. وهذه التطبيقات هي: Xerox Resume Management Solution for Lotus Notes, Xerox Invoice Tracking Solution for Lotus Notes, Xerox Resume Management Solution for Microsoft Exchange.

وتختصر هذه التطبيقات مراحل مسح وتخزين وإدارة واستدعاء البيانات الشخصية بشكل رقمي وذلك من خلال مسح البيانات وترحيلها مباشرة إلى قواعد معلومات لوتس نوتس أو مايكروسوفت Exchange.

أما نظام تعقب الفواتير فمصمّم خصيصاً لمسح الفواتير وترحيلها مباشرة إلى بيئة لوتس نوتس، التي يمكن إدارتها رقمياً، ما يوفر تحكّماً ومرونة غير معهودين في معالجة الفواتير.

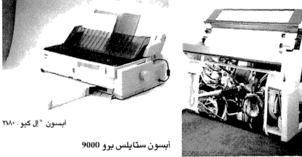
من جهة أخرى، شارك موظفو المبيعات في زيروكس في ورشة العمل التي أُقيمت في دبي على مدى ثلاثة أيام حول الطباعة الرقمية. وتمّ تدريب المشاركين على أحدث ناسخات وطابعات زيروكس الرقمية التي أظهرت مجموعة الحلول التي توفرها لجميع أنواع الأعمال.

وأقيمت هذه الورشة التي تأتي في إطار ستراتيجية التدريب المتواصلة لـ زيروكس من أجل «تقاسم المعلومات والمعرفة» وتقديم أفضل الحلول إلى عملائها.

وتوفّر زيروكس مجموعة واسعة ومتنوعة من الحلول الطباعية الرقمية الرائدة في الأسواق بما في ذلك أجهزة الطباعة الرقمية المنفصلة والقابلة للربط مع أجهزة أخرى والتي تنتج ما بين 8 إلى 180 صفحة في الدقيقة مع خدمات التصوير الضوئي والفاكس، وتنتج مستندات عالية الجودة مناسبة لجميع أنواع الأعمال.

أبسون Epson

إضافة جديدة إلى عائلة ستايلس برو


أبسون "إل كيو - ٢١٨٠

أبسون ستايلس برو 9000

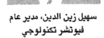
طرحت أبسون أولى طابعاتها ذات التنسيقات العريضة – أبسون ستايلس برو 9000. وترتكز هذه الطابعة الجديدة التي تضاف إلى عائلة ستايلس النافثة للحبر على تقنية رأس طباعة مايكروبييزو التي تزوّد المستخدمين بطابعة عالية الجودة ذات 1440 نقطة في البوصة تتضمّن تقنية 6 ألوان حبر. ويمكن استخدام هذه الطابعة لإنتاج اليافطات وللطباعة في المصانع ولإنتاج الأعمال الفنية وللتصورات الثلاثية الأبعاد.

وكذلك طرحت أبسون طابعتها النقطية LQ-2180 لتضيفها إلى مجموعة غنية من هذه العائلة. وهي تطبع في صيغة Superdraft بسرعة 480 حرفاً في الثانية، ما يجعلها طابعة مثالية لمهام معالجة البيانات وكافة الاستخدامات التي تتطلّب إنتاجاً بأعداد كبيرة وكلفة منخفضة.

اليوسف Al Yousuf

تعيين مختص لإعادة بيع منتجات لوسنت في الإمارات

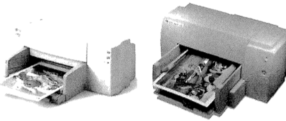
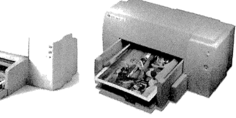
عيّنت «فيوتشر تكنولوجي»، إحدى الشركات التابعة لمؤسسة يوسف حبيب اليوسف والموزّع الوحيد لمنتجات لوسنت في دولة الإمارات، شركة البحار السبعة للكمبيوتر كمختص في إعادة البيع ذي القيمة المضافة لمنتجات لوسنت في كافة أنحاء دولة الإمارات. ولدى فيوتشر تكنولوجي حالياً ثلاثة شركاء مختصون في إعادة البيع ذي القيمة المضافة، الذين يلتزمون بيع منتجات لوسنت دون سواها ويقدّمون خدمات الدعم والتدريب إلى العملاء، بالإضافة إلى الاحتفاظ بمخزون لقطع الغيار.


سهيل زين الدين، مدير عام فيوتشر تكنولوجي




هيولت باكرد HP

تطرح أحدث ناسخاتها في المنطقة

طرحت هيولت باكرد منتجين جديدين من ناسخاتها هما C610 وC815.

فطراز C610 طرح كبديل لطابعة HP 420C التي تقع ضمن عائلة المنتجات الشخصية أو المنزلية لـ هيولت باكرد. وهي طابعة نافثة للحبر تتميّز بملاءمتها لطباعة الرسائل والتقارير وهي تطبع 5 صفحات في الدقيقة، أثناء الطباعة باللون الأسود، و2,5 صفحات للطباعة بالألوان. ويتميّز هذا الطراز بسعره المغري (بحدود 100 دولار).

أما طراز C815 فهو إضافة جديدة إلى عائلة الطابعات النافثة ذات الدقة العالية من هيولت باكرد. وقد أُدخل إلى هذا الطراز تحسينات عديدة تطال الشكل وصوت الطابعة عند التشغيل والسرعة ونوعية الطباعة.

ومن أهم مزايا هذه الطابعة خلطها لـ 16 نقطة حبر في كل بوصة، ما ينتج أمزجة عدة من الألوان. وتبلغ سرعة هذه الطابعة 7,5 صفحات في الدقيقة للأسود و5 صفحات للملوّن.

أوراسكوم تيليكوم Orascom Telecom

٥١ في المئة من لينك إيجيبت

بعد إعلان أوراسكوم تكنولوجيز للإتصالات أكبر المجموعات العاملة في قطاع الاتصالات في مصر عن نيتها تخصيص 200 مليون دولار للاستثمار في قطاع الاتصالات في خمس دول عربية، أعلنت المجموعة عن شراء 51 في المئة من شركة «لينك إيجيبت» إحدى أبرز الشركات المصرية في مجال تقديم خدمات الإنترنت، ضمن اتفاق يعزّز مساعي الشركة لزيادة حجم نموها وتطوير أعمالها في مصر وعلى المستوى العربي.

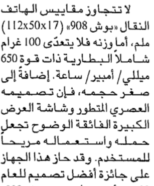
وعلّق **نجيب ساويرس** رئيس مجلس إدارة «أوراسكوم» أن قرار

الإستثمار هذا يأتي في ضوء ما تتميز به لينك إيجيبت من ديناميكية وقوة، مشيراً إلى أن هناك رؤية مشتركة تجمع على تطوير أعمال الشركة في الشرق الأوسط.

يذكر أن لينك إيجيبت فازت أخيراً بجملة من الجوائز على مستوى المنطقة منها أفضل شركة تقدم الخدمات في مصر وهي تتعامل مع أكثر من 40 مورداً لخدمات الإنترنت.

بوش Bosch

الهاتف النقال «GSM908»



لا تتجاوز مقاييس الهاتف النقال «بوش 908» (112x50x17) ملم، أما وزنه فلا يتعدّى 100 غرام شاملاً البطارية ذات قوة 650 ميللي/ أمبير/ ساعة. إضافةً إلى صغر حجمه، فإن تصميمه العصري المتطور وشاشة العرض الكبيرة الفائقة الوضوح تجعل حمله واستعماله مريحاً للمستخدم. وقد حاز هذا الجهاز على جائزة أفضل تصميم للعام 98. ويأتي هاتف «بوش 908» مدمجاً ببطاقة «بي سي كارد» في داخله، ما يكفل سهولة التوصيل بأجهزة الكمبيوتر. ويتوفر في هذا الهاتف ميزة الرنين الصامت Vibracall مع إمكان الاستخدام دون استعمال الأيدي عن طريق سماعة الأذن، إضافةً إلى جميع الميزات الموجودة في الهواتف النقالة (حفظ الأرقام، استلام وإرسال الرسائل القصيرة، 27 اختياراً لرنة الهاتف).

موتورولا Motorola

هواتف موتورولا النقالة تفوز بجوائز عالية





حازت مجموعة هواتف موتورولا النقالة من طراز CD 920 CD 930 التي تعمل على الموجة الثنائية على أكثر من أربع جوائز عالمية. فمنحت الصحيفة النروجية التجارية «تيليكوم رافي» هذا الطراز جائزة «الهاتف المتحرك للعام»، في حين حاز على جائزة الامتياز من الصحيفة البريطانية «وات سيلفون» وحصل على المركز المتقدم في اختبار الأداء من الصحيفة السويدية اليومية «أفتون بلاديت».

كما أشادت به وسائط إعلامية في ألمانيا وصرح **باتريك موليفان** مدير التسويق في موتورولا أن فوز الشركة هو فوز للعملاء وللسوق على حدٍّ سواء.

الكاتيل Alcatel

خدمات الإنترنت عبر الهاتف النقال



تقوم كل من الكاتيل ووبرسكا الفرنسيتين بوضع تقنية خاصة تسمح لمستخدمي الهاتف النقال العبور إلى خدمات معينة حسب حاجات المستخدم. فبادرت الكاتيل إلى تطوير سطحية Home Top لخدمات النقال بشبكة الإنترنت الموافقة لمواصفات WAP (بروتوكول التناول اللاسلكي) بالتعاون مع شركة وبرسكا التي لديها أكبر وأقوى خادم (Serveur Catographique Numerique) في أوروبا.

وقد صممت السطحية الموافقة لمواصفات الـWAP للسماح بالوصول إلى الخادم الذي يستجيب في كل لحظة لحاجات المشترك المحددة (بريد إلكتروني، الأرصاد الجوية، حجز بطاقات السفر، النتائج الرياضية، مواعيد الرحلات الجوية والبرية).

اتصالات المغرب Morocco Telecom

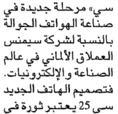
الرخصة الثانية للهاتف النقال


عثمان بن جلون

فاز كونسورتيوم تيليفونيكا ومجموعة بن جلون بالرخصة الثانية لامتلاك شبكة الهاتف النقال المغربي بعد منافسة حادة جمعت بين ثماني مجموعات مصرفية. وأعلنت اتصالات المغرب عن فوز مجموعة تيليفونيكا وبن جلون للبنك المغربي للتجارة الخارجية بهذه المناقصة بقيمة بلغت أكثر من مليار دولار أميركي، أي ضعف المبلغ الذي كان مخصصاً عند إطلاق طلبات العروض بقيمة 500 مليون دولار أميركي. وقال **مصطفى طراب** مدير الوكالة الوطنية في قطاع الاتصالات المغربية أن هذا العرض المالي والذي يبلغ أكثر من مليار دولار يشكّل رقماً قياسياً في ميدان الاتصالات والمغرب هو البلد العربي الأول الذي يشهد عرضاً بهذا الحجم، يذكر أن لدى المغرب حالياً 150 ألف مشترك في الهاتف النقال.

Siemens سيمنس

هاتف «25 سي» يعطي دفعاً جديداً



يمثل إطلاق الهاتف النقال سيمنس «25 سي» مرحلة جديدة في صناعة الهواتف الجوالة بالنسبة لشركة سيمنس العملاق الألماني في عالم الصناعة والإلكترونيات. فتصميم الهاتف الجديد سي 25 يعتبر ثورة في هذا المجال من مختلف النواحي سواء صغر الحجم (x47x11727 ملم).. أو خفة وزنه التي لا تتجاوز 135 غراماً شاملاً البطارية ما يجعله أخف الهواتف من هذه الفئة، وبالإضافة إلى ذلك فهو يتميز بطول مدة شحن البطارية التي تخدم لمدة 100 ساعة أ، 300 دقيقة تحدّث.

وقد حصلت شركة اتصالات على حق التوزيع الحصري في دولة الإمارات العربية المتحدة وتطرحه بسعر منافس لا يتجاوز 695 درهماً فقط (يرتفع السعر إلى 795 درهم في حالة شراء الجهاز من دون خط جديد..).. ويشمل هذا السعر أيضاً سعر الشاحن المنزلي وشاحن السيارة وسماعة الأذن. ويتميز هاتف (سي 25) من سيمنس بنظام النغمات الثلاثي فهناك نغمة الهاتف التقليدية، وهناك أيضاً مقطوعات شهيرة لعازفين عالميين أمثال (تومي بي)، (غود غورف)، أو (ماركو سوتشي).. وثالثاً يمكن للمستخدم برمجة نغمته المفضلة بكل سهولة.

وطبقاً لمسؤولي الشركة، حازت سيمنس على حصة رئيسية في سوق منطقة الخليج محتلة بذلك أحد المراكز الأربعة العليا في المنطقة في هذا المجال. وتقول سيمنس أيضاً إن لها تواجداً راسخاً في المنطقة وتولي دول الخليج اهتماماً خاصاً نظراً لتسارع النمو الاقتصادي فيها.

Ericsson أريكسون

الهاتف النقال تي 18 أس الجديد



أطلقت شركة أريكسون هاتفها النقال الجديد (تي 18 أس) في منطقة الخليج والشرق الأوسط. ويعتبر هذا الهاتف النقال من الهواتف التي تتصف بذكائها وصغر حجمها مع تقنيات جديدة مثل طلب الأرقام والإجابة صوتياً، التنبه بالاهتزاز الصامت، قائمة بـ30 مكالمة واردة وصادرة وشاشة عرض رسومية. إن هاتف أريكسون النقال (تي 18 أس) الثنائي الموجة يستخدم شبكات GSM 900 وGSM 1800، ما يؤمّن مجالاً أوسع وتغطية أشمل للمستخدمين أثناء تجوالهم حول العالم.

ويقول هانس سودربيرغ المدير الإقليمي في منطقة الخليج أن مستهلكي الهواتف النقالة باتوا أكثر تطلباً وسعياً وراء تقنيات متطورة تسهل عملية الاتصال بما يتوافق ونمط الحياة المتسارع.

تيليكوم آسيا 2000 Telecom Asia 2000

في هونغ كونغ

اختار الاتحاد الدولي للاتصالات هونغ كونغ الصينية لعقد مؤتمره ومعرضه الثالث والعشرين بين 4 و9 كانون الأول/ ديسمبر 2000. فبعد نجاح تيليكوم آسيا 97، يتوقع الخبراء أن يكون تيليكوم آسيا 2000 أكبر معرض اتصالات تشهده المنطقة مع قاعة عرض مساحتها 64 ألف متر مربع وأكثر من 500 شركة من 100 بلد. وكان آسيا 97 قد استقطب 476 شركة وأكثر من 40 ألف زائر من 104 دول.

يذكر أن آسيا تستحوذ على أكبر سوق اتصالات في العالم ومع ذلك، فإن نسبة الكثافة الهاتفية تبلغ 6,6 لكل مئة شخص مقارنة بالمعدل العالمي الذي يبلغ 13,4 لكل مئة شخص. ■

من هنا وهناك

أرباح أي بي أم تفوق التوقعات

فاقت أرباح أي بي أم المسجلة للربع الثاني من العام الحالي توقعات محللي وول ستريت، إذ سجّلت الشركة ربحاً صافياً مقداره 2,4 مليار دولار (مقارنة بـ 1,5 مليار دولار للفترة المماثلة من العام السابق).

وقد ارتفعت إيرادات الشركة من 18,8 إلى 21,9 مليار دولار خلال الفترتين.

البريطانيون يستفيدون من حدة المنافسة

تشهد ساحات حرب شركات الإنترنت معارك ضروس لتشبيك المزيد من مستخدمي الإنترنت. وفي هذا الإطار، أعلنت أميركا أون لاين (AOL)، أكبر مزود عالمي لخدمات الإنترنت، عن إلغاء رسم الاشتراك للعملاء الجدد في بريطانيا، أسوةً بما سبقتها إليه شركة فري سرف (free Serve) البريطانية الحديثة العهد.

ويبدو أن موجة إلغاء رسم الاشتراك هذه بدأت تنشر عدواها لدى شركات بريطانية وأوروبية أخرى.

آبل تستعيد بعض عافيتها

بدأت جهود ستيف جونز – مؤسس آبل ورئيسها التنفيذي المؤقت، لإعادة إنعاش شركة آبل (Apple) تعطي ثمارها. فقد سجّلت الشركة للربع الثاني من العام الحالي أرباحاً قيمتها 203 مليون دولار مقارنةً بـ 101 مليون دولار للفترة المماثلة من العام السابق. وهي تخطت بذلك أكثر التوقعات تفاؤلاً.

والمحرك الأساسي لهذه النتائج كان منتج IMAC- جهاز الكمبيوتر المتطور ذو التصميم المميز. ومن المتوقع أن تشهد شركة آبل مزيداً من الانتعاش مع الإطلاق الوشيك للكمبيوتر المحمول IBOOK.



«فورتي» و«لو مريديان» وبرنامج كلوبز كولكشن

سيستفيد حاملو بطاقات أميركان أكسبرس في منطقة الشرق الأوسط من شراكة جديدة مع فنادق ومنتجعات «فورتي» و«لو مريديان»، وذلك عند إجراء الحجوزات في إحدى المنشآت المختارة التابعة للمجموعة.

ويوفر برنامج «كلوبز كولكشن» الترويجي الحسومات على الغرف التنفيذية والغرف الفاخرة في 28 فندقاً في وجهات أعمال ووجهات ترفيهية مهمة في كل من أوروبا والشرق الأقصى ومنطقة آسيا والشرق الأوسط، كما تتوافر أيضاً مجموعة كبيرة من المزايا الإضافية.

يقول **راسل شارب**، نائب الرئيس الأول للمبيعات والتسويق في فنادق ومنتجعات «فورتي» و«لو مريديان» في منطقة الشرق الأوسط وغرب آسيا: «يقدم هذا البرنامج الترويجي توفيرات كبيرة لحاملي البطاقات الذين يجرون حجوزاتهم من خلال مكتب الحجز المركزي لفنادق «فورتي»، وذلك بدءاً من شهر أيار/ مايو وحتى شهر كانون الأول/ ديسمبر 1999»

«وسيعاملون أيضاً معاملة مميزة مع تخصيص موظفين مكرسين لتلبية كافة احتياجاتهم من خلال خدمات تختلف من فندق إلى آخر، مثل خدمة التوصيل بسيارات الليموزين من المطار إلى الفندق وخدمات خاصة للتسجيل عند الوصول إلى الفندق وعند المغادرة واستخدام صالون خاص ووجبات إفطار ومشروبات مجانية بالإضافة إلى العديد من المزايا الأخرى».

برج العرب يقتني سيارات رولز - رويس



أعلنت إدارة «برج العرب» عن شراء أسطول سيارات رولز – رويس من طراز «سيلفر سيراف»، لتقديم أرقى مستويات الخدمة وأكثرها فخامة لنزلاء الفندق.

وصرّح متحدث بإسم «برج العرب» الذي من المتوقع أن يتمّ افتتاحه في الأول من شهر كانون الأول/ ديسمبر 1999 قائلاً: «إن توفير أسطول سيارات رولز – رويس ليموزين يعكس الإقامة الفاخرة والمتميزة والراقية التي سيحظى بها عملاؤنا في «برج العرب».

وقد تمّت طلبية شراء هذا الأسطول من سيارات الليموزين الفاخرة من شركة الحبتور للسيارات التي تتخذ من دبي مقراً لها.

جائزة فندق بوريفاج بالاس



فاز البريطاني **جيمس سادلر** البالغ من العمر 19 عاماً في كلية دبي الإنكليزية بجائزة بوريفاج بالاس، الذي شارك في معرض سوق السفر العربي في دبي.

وتشمل الجائزة قضاء 4 أيام و3 ليال في البوريفاج بالاس في لوزان، وقد تسلّم الجائزة من **فيل بليزارد** من راديو دبي اف ام نيابة عن الفندق.

بروموسفن: تعيين خبير للفندقة والضيافة

انضمّ **جيفري جونس**، الذي يتمتع بخبرة عملية واسعة عمرها 20 عاماً من العمل مع سلسلة فنادق لويس وأنتركونتيننتال وفندق ريتز – كارلتون، إلى فريق العمل في شركة بروموسفن القابضة (ش.م.) كنائب الرئيس للمشاريع الخاصة.

وجاء تعيين **جونس** بهدف ترويج وتسويق تشكيلة من المشاريع بما في ذلك الفنادق، والمنتجعات والمطاعم والمشاريع العقارية.

وفي سياق تعليقه على انضمامه لشركة بروموسفن القابضة، أشار السيد **جيفري جونس** قائلاً: «إنه من دواعي سروري الكبير أن أعمل في هذه الشركة الرائدة، كما أنني أشعر بالسعادة الغامرة لتكليفي بمتابعة عدد من المشاريع الحيوية. إنني أعتقد أن البحرين دولة مهمة وحيوية ومفعمة بالنشاط والفاعلية، وهناك العديد من الخيارات التي من المنتظر اكتشافها في المستقبل».

يذكر أن السيد **جونس** قد قضى معظم حياته في الخارج، فقد عمل في القطاع الفندقي في دبي لمدة ثلاثة أعوام قبل أن ينتقل للعمل في دولة البحرين، كما أنه عمل في العديد من البلدان بما في ذلك اليابان، كوريا، ماليزيا، لندن ومسقط رأسه واشنطن.



- من اليسار: أحمد الزامل، عبد الله القادر، د. أسامة أحمد جنادي

مكيفات الزامل: طرح تشكيلة جديدة

طرحت شركة «مكيفات الزامل» تشكيلة جديدة من وحدات التكييف المدمجة التي تراوح طاقتها التبريدية ما بين 20 إلى 70 طناً. ويبذل قسم البحوث والتطوير التابع للشركة جهوداً حثيثة لتصميم وحدات تتميّز باستهلاك أقل للطاقة. وركز القسم في هذا الصدد على ابتكار منتج أصغر حجماً وأقل وزناً.

وشركة مكيفات الزامل هي الوحيدة في الشرق الأوسط التي تنتج تشكيلة شاملة من أنظمة التكييف.

من جهة أخرى، حققت مجموعة الزامل، وهي من أكبر المجموعات الصناعية في منطقة الشرق الأوسط تقدماً ملموساً في برنامجها الهادف إلى سعودة الوظائف القيادية.

جيليت ماك 3 يحقق مبيعات استثنائية



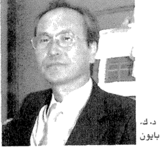
حقق نظام الحلاقة الجديد جيليت ماك 3 (Mach 3) في الربع الأول من طرحه، مبيعات استثنائية في متاجر البيع بالتجزئة في الشرق الأوسط، حيث أظهرت النتائج المقدمة منها بأن المبيعات في الأسواق الخليجية فاقت المستوى المطلوب بأكثر من 100 في المئة.

ويضاهي أداء نظام الحلاقة جيليت ماك 3 بمزاياه التكنولوجية المبتكرة جميع ماكينات الحلاقة الأخرى، مع الإشارة إلى أن حجم مبيعات جيليت الإجمالية في جميع أنحاء العالم وصل إلى 6 مليارات دولار أميركي.

إدارة العلاقات العامة في ميماك

قامت شركة ميماك/ أوغلفي آند ماثر الإمارات مؤخراً بدعم إدارتها للعلاقات العامة وذلك بتعيين كل من **جوديث هوبي** كمديرة للعلاقات العامة، و**هيلين هيوود** كمسؤولة تنفيذية.

ويقول **روجر حوا** مدير عام ميماك/ أوغلفي آند ماثر الإمارات: «نؤمن بأهمية العلاقات العامة كجزء لا يتجزأ من أي برنامج متكامل للاتصالات، ونحن كوكالة تقدّم خدمة اتصالية متكاملة في جميع مجالات التسويق والدعاية، نلتزم التزاماً كاملاً بتطوير ودعم كل التخصصات لدينا، في سبيل توفير الأساليب الاحترافية للإتصالات التسويقية. وتأتي العلاقات العامة على رأس أولوياتنا، حيث نعتزم توسيع وتطوير الدور المطلوب من العلاقات العامة عبر شبكة ميماك/ أوغلفي آند ماثر في الشرق الأوسط».



د. ك. بايون

سامسونغ : ارتفاع مبيعات مكيفات الهواء

أكّدت شركة سامسونغ للإلكترونيات وجود طفرة في سوق مكيّفات الهواء منذ مطلع هذا الصيف، وأعلنت عن ارتفاع مبيعاتها من هذه الأجهزة بصورة فاقت التوقّعات الأولية.

وكانت كبرى الشركات الكورية طرحت في أسواق المنطقة مؤخراً تشكيلتها من مكيّفات الهواء الجديدة للعام 1999، إضافة إلى مجموعة من سائر الأدوات الكهربائية للاستخدام المنزلي.

المدير العام لشركة سامسونغ الخليج للإلكترونيات، **د.ك. بايون**، أوضح بقوله : الأداء القوي لمكيّفاتنا في صالات العرض يظهر أنّ سامسونغ ستغدو لاعباً رئيسياً في هذا المجال على المدى القريب. وأضاف : «نتوقّع الحصول على حصّة نسبتها 10 في المئة من سوق المكيّفات».

تعيينات قيادية في هيل أند نولتون

أعلنت الخليج هيل أند نولتون، وهي الشركة الاستشارية الرائدة للعلاقات العامة في منطقة الشرق الأوسط عن تعيين **نايغل بيري** كنائب لرئيس الإدارة، فيما عيّن **جيم دونالدسون** مديراً إقليمياً لعمليات المؤسسة في الشرق الأوسط اعتباراً من أول تموز/ يوليو 1999. **نايغل بيري** قام بالكثير من المشاريع المهمة للعملاء وسوف يساعد تعيينه كنائب لرئيس مجلس الإدارة على المشاركة أكثر في وضع البرنامج الستراتيجي للشركة والإشراف عن كثب على خدمة العملاء. أما **دونالدسون** فهو من أنجح المديرين الشباب وسوف تساعد إنجازاته السابقة على توجيه وقيادة أعمال شركة الخليج هيل أند نولتون في المستقبل.



المنصة المائية

افتتاح حديقة «وايلد وادي»

تفتتح مطلع شهر آب/ أغسطس الجاري حديقة الألعاب المائية في دبي «وايلد وادي» واعدة بتقديم أجواء جديدة للترفيه والإثارة لجميع أفراد العائلة.

وتعدّ حديقة «وايلد وادي» الكائنة في فندق جميرا بيتش أول حديقة في المنطقة ذات مفهوم خاص ومتكامل، ألا وهو التراث العربي الزاخر بالأساطير.

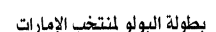
وفي الحديقة 24 لعبة مختلفة وكلها تتصل ببعضها داخلياً وتسمح للزوار بالتحرّك في ما بينها بما في ذلك المنزلقات التي توفر أجواء مليئة بالإثارة.

وتقع الحديقة على مساحة توازي 12 هكتاراً.

«راديسون ساس» و«طيران الخليج»

فاز عشرة مواطنين ينتمون إلى كل من شركة إي أم أس انترناشونال وينيليفر وبيبسي كولا ورويال بنك أوف كندا وإسكينا للاتصالات، بجائزة أربعة أيام عطلة في مدينة «ويزبادن» الألمانية وذلك بعد فوزهم في مسابقة الحملة الترويجية التي نظّمها كل من مجموعة فنادق راديسون ساس العالمية وشركة طيران الخليج وشركة بيزنس ترافل انترناشونال.

فشركة طيران الخليج وفّرت تذاكر الطيران للفائزين الذين يقضون عطلتهم في منتجع راديسون ساس شوارزر بوك اوتيل ويزبادن مستوى الخمس نجوم الذي يرجع تاريخ بنائه إلى أكثر من 500 عام.



بطولة البولو لمنتخب الإمارات

فاز منتخب الإمارات بالبطولة العربية الأولى للبولو، بعد تغلّبه على منتخب سلطنة عمان 3–1 في المباراة الختامية التي أقيمت في 13 أيار/مايو، وكانت برعاية الشيخ فلاح بن زايد آل نهيان رئيس الاتحاد العربي للبولو رئيس نادي غنتوت لسباق الخيل والبولو، والشركة البريطانية – الأميركية للتبغ.

وقد حصل الفريق الإماراتي على كأس الشركة وعلى ميدالية ذهبية.



مليونير القرن في سوق دبي الحرة

أعلنت سوق دبي الحرة عن طرحها لحملة ترويجية جديدة هي «مليونير القرن» التي تتيح للمسافرين عبر مطار دبي فرصة الفوز بجائزة قدرها مليون دولار لدى شراء تذكرة بـ 1000 درهم، وهي متاحة للمسافرين المغادرين والقادمين وعابري الترانزيت.

وسوف يقام السحب لتحديد الفائز بـ «مليونير القرن» في المبنى الجديد لسوق دبي على مساحة 9000 متر مربع الواقع في مطار دبي الدولي الذي سيفتتح مع بداية القرن الجديد.

«إعمار» تسوّق «تلال الإمارات»

أعلنت شركة «إعمار» العقارية في دبي عن مباشرة العمل في بناء مركز جديد لعرض مميزات مشروعها السكني في «تلال الإمارات»، وتقديم المعلومات وتسويق الـ 500 فيلا التي يضمّها.

مركز مبيعات «إعمار» يسهّل للراغبين في الشراء الاطّلاع على تصاميم المشروع والتسهيلات التي يوفّرها ومراحل التوسعة المستقبلية.

ويتضمّن برجاً خاصاً بتصميم شرق أوسطي يطل على مشروعيْ الشركة في «تلال الإمارات» و«المرسى الغربي».



ممثلو ولاية كوينزلاند في معرض السفر العربي

أستراليا: عين سياحية على الشرق الأوسط

عيّنت المفوضية السياحية الأسترالية، قسم العلاقات العامة في شركة فورتشن بروموسفن - البحرين كوكيل لعلاقاتها العامة في منطقة الشرق الأوسط.

وكانت أستراليا شاركت من خلال وفد كبير يضمّ أكثر من 30 مندوباً يمثلون مختلف القطاعات والجهات المعنية بصناعة السياحة في أستراليا، في سوق السفر العربي في دبي. وهذه النشاطات والتعيينات تعكس الأهمية المتزايدة لمنطقة الشرق الأوسط بالنسبة للقطاع السياحي الأسترالي (ارتفع عدد المسافرين في الشرق الأوسط بنسبة 22 في المئة عما كان عليه في العام 1997).

كما يأتي الاهتمام متماشياً مع الستراتيجية الجديدة التي تتبناها المفوضية السياحية الأسترالية في ما يتعلق بنشر وزيادة التوعية بأهمية أستراليا كمركز سياحي عالمي معروف.



طلال المقدسي وجوزيف غصوب مع فريق الشركة

21 جائزة لـ «تيم يونغ آند روبيكام»

فازت وكالة تيم يونغ آند روبيكام بـ 21 جائزة من أعمالها في حفل توزيع جوائز الإبداع الإعلاني للجمعية الدولية للإعلان الذي أقيم في البستان روتانا في دبي.

ونالت الوكالة إحدى عشرة جائزة ذهبية وخمس جوائز فضية وخمس جوائز برونزية عن أعمالها التي شاركت بها ضمن 31 فئة مصنفة في مجال الإعلانات عن الأغذية ومنتجات الألبان والمجوهرات والأدوات المنزلية.

وبلغ عدد الأعمال التي شاركت في منافسات جوائز هذا العام أكثر من 700 عمل إبداعي تقدمت بها 46 وكالة إعلان مختلفة من كل أنحاء المنطقة.



كلوك (اليسار) وليوفيو تريل

دناتا تبيع بوالص «هوليداي غارد»

وقّعت عطلات من دناتا عقداً خاصاً لبيع بوالص تأمين بإسم واحدة من أبرز المؤسسات البريطانية العاملة في هذا المجال. وتتوفر هذه التسهيلات لدى مراكز عطلات من دناتا في دبي وفي الإمارات الشمالية تحت إسم بوليصة «هوليداي غارد» للتأمين على حياة وصحة وممتلكات المسافرين.

وقّع العقد نيابة عن عطلات من دناتا **ليوفيو تريل** مدير القسم و**نورمان كلوك** مدير عام الشرق الأوسط لمجموعة كيتريدج.

دوفيل كو - آكسيال من «أوميغا»

ساعة دوفيل كو - آكسيال سكيليتون «De Ville Co-Axiale Skeleton» الجديدة مصنوعة من البلاتين والذهب الأصفر والأحمر والأبيض، إنها سلسلة خاصة - مرقّمة ومحدودة العدد (109 قطع فقط).

هذا الموديل أصبح أكثر تميزاً لاشتماله على آلية حركة سكيليتون ما يحيي تقاليد أوميغا العريقة. كافة ساعات المجموعة مصنوعة يدوياً، ما يضفي سمة التميّز على كل منها! لقد تمّ تجهيز كل ساعة من السلسلة بـ أوميغا عيار 2402 (مطلية بالروديوم) أو عيار 2403 (مطلية بالذهب الأصفر)، كلاهما من موديلات سكيليتون التي تنفرد باحتوائها على أوميغا عيار 2500 واستخدام تقنية «دانيال كو - آكسيال إيسكايبمنت» Daniel's Coaxial Escapement.

معرض «موتيكسا» في عامه الـ 21

يفتتح في 22 أيلول/ سبتمبر المقبل في دبي معرض «موتيكسا» في عامه الحادي والعشرين، لتجارة التجزئة للمنسوجات والأزياء والأكسسوارات في الشرق الأوسط.

وتقول «آي آي آر للمعارض» الشركة المنظمة أن «موتيكسا» يستقطب إلى دبي مرتين سنوياً آلاف التجار الذين يعقدون صفقات كبيرة، وأن المعرض يواصل نموه لخدمة سوق استهلاكية واسعة سريعة النمو تضمّ 1,2 مليار مستهلك.

منتجات زيروكس: طاقة أقل





لم تكتفِ زيروكس بتخفيض كمية الطاقة اللازمة لتشغيل آلاتها الناسخة ولكن أيضاً الانبعاث الناتج عن تشغيلها. وقال **جان جونو** المدير الإقليمي والمدير العام لشركة زيروكس في الشرق الأوسط وشرق وجنوب أفريقيا موضحاً: «تمّ تصميم كل منتج رقمي جديد من زيروكس بحيث يقلل من كمية الطاقة المستخدمة وتأثير الضجيج والحرارة والغبار والمواد الضارة بالأوزون والانبعاث الكهرومغناطيسي، وبحيث يرفع من درجة فعالية ومرونة إدارة الوثائق».

من جهة أخرى أكّدت زيروكس التزامها مجدداً نحو سوق الطابعات النافثة للحبر التي تشهد نمواً متسارعاً، حيث أعلنت الشركة عن نيتها بإنشاء مصانع جديدة في أوروبا في مدينة «داندالك» الإيرلندية بكلفة تبلغ 325 مليون دولار أميركي. وتعدّ هذه الإستثمارات جزءاً من ستراتيجية زيروكس نحو مواصلة استحواذها على سوق الطابعات النافثة للحبر والحفاظ على حصة أكبر في الأسواق.

24.8 مليار دولار عائدات «يو بي أس» في 98



فريق عمل «يو بي أس» في منطقة الخليج

«يو بي أس» للبريد السريع تطور عملياتها في دولة الإمارات العربية المتحدة لتصبح «مركز الامتياز» من خلال دورات تدريبية حول الإدارة المالية وإدارة التشغيل وإدارة المبيعات.

ويعتبر **بول موريس**، المدير الإقليمي للشركة، أن تطور العمليات يعكس حجم النمو الديناميكي في الإمارات والشرق الأوسط، ويهدف إلى تعزيز التعامل مع العملاء وتلبية متطلبات العمل المتزايد.

عائدات «يو بي أس» بلغت 24,8 مليار دولار في العام 1998 من جرّاء إيصال 3,14 مليارات طرد حول العالم.

يذكر أن «يو بي أس» عيّنت مسؤولاً في منطقة الشرق الأوسط، هو **كريس باتندن** بمنصب مدير مركز عملياتها في مطار الشارقة الدولي. ويأتي هذا التعيين مباشرة بعد أن بدأت «يو بي أس» بتسيير رحلاتها المباشرة عبر الشارقة العام الماضي.

كريس باتندن

مديرون

• ماري شيمونو

تمّ تعيينها في فندق جميرا بيتش مديرة للمبيعات في اليابان وآسيا.

وتمتلك **شيمونو** خبرة أكثر من 18 عاماً في صناعة السفر.

• عبد اللطيف شريف الريّس

عيّن مديراً عاماً للإستثمارات التأمينية في المجموعة العربية للتأمين «أريج»، بعد أن عمل لمدة 3 أعوام مساعداً للمدير العام.

الريّس بحريني الجنسية حاصل على شهادة بكالوريوس (1979) وشهادة الماجستير (1991) في الهندسة الكيميائية وأكمل العديد من برامج التطوير الفنية والإدارية.

• جوناثان براوتنغ

عيّن مديراً عاماً لـ جاكوار، وهو كان يشغل منصب مدير التسويق التنفيذي لـ «فورد» في أوروبا.

وانضمّ جوناثان مع بداية حقبة مثيرة لشركة جاكوار التي سجّلت نسبة مبيعات شهرية قياسية هي الأعلى في تاريخ الشركة.

• حمد عبيد الله

تمّ تعيينه مديراً لدولة الإمارات العربية المتحدة في «طيران الإمارات».

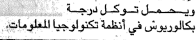
يحمل **عبيد الله** درجة بكالوريوس في الإلكترونيات في بوسطن والتحق بطيران الإمارات كمتدرب إداري العام 1991.

• عبد الله توكل



عيّنت طيران الإمارات **عبد الله توكل** مديراً إقليمياً للمملكة العربية السعودية وكان يشغل قبل ذلك منصب مدير الإمارات في العاصمة الإيرانية منذ العام 1995.

ويحمل توكل درجة بكالوريوس في أنظمة تكنولوجيا المعلومات.



Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577.8.9
FAX: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa1@gcc.com.bh

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 295 6833
FAX: 00 971 4 295 6918
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Butec
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
00 33 1 47 42 33 16
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU. TOKYO 107
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG.
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL : (0171) 630 9966
FAX: (0171) 630 9922

U.S.A

THE N. DE FILIPPES CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7666
E - MAIL: delstella@aol.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid_hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

No sweat.

Go ahead and

enjoy your dinner.

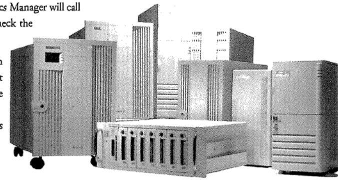
Your server will call

you if there is an

emergency...honest.

AcerAltos Servers come loaded with intelligent manageability features that help you prepare for the unforeseen. Right from installing and configuring your AcerAltos server, to helping you manage your environment. Alerting you when system resources like processor, memory etc., exceed threshold levels defined by you, to help you plan proactively. You can even manage your remote offices through the web using Acer Web-ASM.

In the unlikely event of a system failure, the server's Remote Diagnostics Manager will call you to alert you and allow you to log into the system by remote, check the problem and do a smart reboot....



And to help you make your decision easier, Transaction Processing Council (TPC) has just recorded the best price/performance ever* on the AcerAltos 21000 - as the enterprise server with Quad Intel® Pentium® III Xeon™ processors.

So relax, have another cuppa..... if there's a problem, your AcerAltos server will ring you up.



***Source: TPC**
http://www.tcp.org/new-results/ttpp.idc



Intel, the Intel Inside Logo are registered trademarks and Pentium III Xeon is a trademark of Intel Corporation.

visit us at: http://www.acer.co.ae

Bahrain: Computer World. Tel: 973-293493, Fax: 973-292253. **Cyprus:** The Cyprus Import Corporation Ltd. Tel: 357-2-435757, Fax: 357-2-436477. Word Processing Centre. Tel: 357-2-312828, Fax: 357-2-491520. **Egypt:** Egyptcomp. Tel: 20-2-3375086, Fax: 20-2-3490134. El Khouly for Trading & Agencies. Tel: 20-2-3351117, Fax: 20-2-3498517. TEA Computers S.A. Tel: 20-2-2902019, Fax: 20-2-2918436. **Jordan:** Special Systems Company. Tel: 962-6-5664221, Fax: 962-6-5681557. TIS Group. Tel: 962-6-5691111, Fax: 962-6-5689256. **Kuwait:** Al Sarraf Computer Services Co. W.L.L. Tel: 965-4814663, Fax: 965-4814655. **Lebanon:** Computel S.A.R.L. Tel: 961-1-735855, Fax: 961-1-746584. Hiperdist - Lebanon S.A.L. Tel: 9613-393931, Fax: 9611-601906. Tel: 961-1-735855, Fax: 961-1-746584. **Morocco:** MACSI. Tel: 212-2-265749, Fax: 212-2-293051. **Oman:** Loay Enterprises L.L.C. Tel: 968-7716700, Fax: 968-7713795. **Pakistan:** Electro Sales & Services. Tel: 92-21-4310456, Fax: 92-21-4524011. Computer Marketing Company Pvt. Ltd. Tel: 92-42-5711701, Fax: 92-42-5750691 Shahnawaz Limited Tel: 021-2313934-8, Fax: 021-2310623, The Computer Supermarket, Tel: 92-42-111-111-300, Fax: 92-42-5711198. **Palestine:** New Techni Comp. Tel: 972-29959984, Fax: 972-2-9955163. **Qatar:** Qatar Computer Services. Tel: 974-441212, Fax: 974-446036. **Saudi Arabia:** Al-Alamiah Electronics. Tel: 966-1-4770106, Fax: 966-1-4784893. Arabian Computer Projects Co. Ltd. Tel: 966-2-6694605/6694609, Fax: 966-2-6694624. Hoshan Co. Ltd. Tel: 966-1-4772323, Fax: 966-1-4792588. Electronic Concept Super Store. Tel: 966-1-4656629, Fax: 966-1-4642739. Syria: Arabic Computer Systems. Tel: 963-11-3337741, Fax:963-11-3313599. **Tunisia:**TMI. Tel: 216-1 860666, Fax: 216-1-860860. **Turkey:** Ihlas-Acer. Tel: 90-216-3179650, Fax: 90-216-3179650. **U.A.E.:** Emirates Computers Est., Dubai. Tel: 971-4-825800, Fax: 971-4-821464. Abu Dhabi: Tel: 971-2-766900, Fax: 971-2-728558. Key InformationTechnology. Dubai: Tel: 971-4-524232/521275 ,Fax: 971-4-527944. Micro Computercentre, Dubai. Tel: 971-4-3930619, Fax: 971-4-3931256. **Yemen:** National Trading Company. Tel: 967-1-245345, Fax: 967-1-267796.


Zalka 21
Zahle 20
زحله
Airport Branch 17
Chekka
شكّا
Raouche 16
روشة
18
١٨
Mazraa
المزرعة
Mkalles 14
المكلّس
15
١٥
Khaldeh 12
خلده
Jib Jennine
جب جنّين
Jbeil 9
Ideidet El Metn 10
جديدة المتن ١٠
Chtaura 6
Zouk Mekayel 7
Hamra 8
٨
Tripoli
طرابلس
Broumana 4
برمانا ٤
Ashrafieh 2
الأشرفية
Saida 3
صيدا ٣
Verdun 1
فردان ١